

JCS

@Sincor SP



Especial Conec 2025

O congresso que reafirmou a força
do corretor de seguros e seu avanço
com uso de Inteligência Artificial



Conteúdo, negócios e emoção marcaram o evento realizado
pelo Sincor-SP que movimentou todo o mercado.



Assista à reportagem
em vídeo no JCSPlay

SEU CLIENTE MERECE UM **SEGURO VIAGEM** COM ATENDIMENTO GLOBAL E TECNOLOGIA DE PONTA. ESCOLHA A **UNIVERSAL ASSISTANCE**.

São mais de 40 anos de história, com rede médica nos 5 continentes e parte do Grupo Zurich, a líder mundial em seguro viagem.

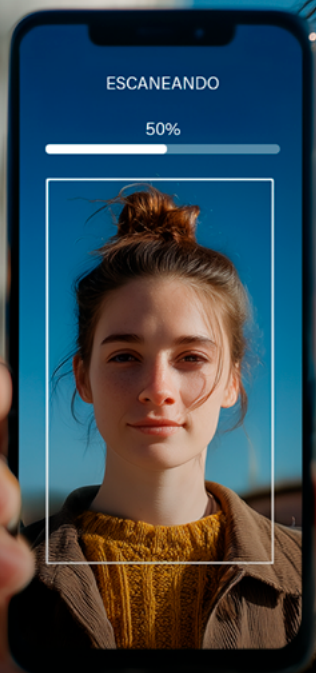
Com a Universal Assistance, seu cliente viaja com tranquilidade, suporte 24h e tecnologia exclusiva.

E agora, com o novo Check-up de Bem-Estar com Inteligência Artificial, ele pode:

- Medir níveis de bem-estar.
- Ver frequência respiratória e cardíaca.
- Acompanhar sinais vitais, e muito mais.

Um diferencial que valoriza sua venda e reforça sua credibilidade.

Checkup de Bem-estar com IA, direto no app **Universal Assistance**. Inovação que cuida do viajante antes, durante e depois da viagem.



ACESSE A PÁGINA DO SINCOR, CONHEÇA TODOS OS BENEFÍCIOS E CADASTRE-SE AGORA MESMO!

* Incluído a partir das coberturas DMH de USD 300.000 (planos Maximum e superiores)
Condições sujeitas ao perfil de produto contratado, consulte os preços e condições em nossos canais de distribuição. Para conhecer nosso plano de coberturas e exclusões, acesse as condições gerais disponíveis em nosso site. Produto comercializado no modelo de representação nos termos da Resolução 431/2022 da SUSEP em parceria com a seguradora Zurich Minas Brasil Seguros S.A.

Edição
especial**Cconec**
conectando corretores de seguros
2025**04** **EDITORIAL**
Conhecimento que
conecta e transforma**06** A energia que anunciou
o maior congresso do mercado
de seguros**08** Inovação e pluralidade
marcam a noite de abertura
Tecnologia e segurança:
parceria com a Prefeitura
de São Paulo**09** **SUSEP:**
novas resoluções
e inovação no horizonte**10** **SEIS LIÇÕES SOBRE O FUTURO:**
como navegar no caos e se
manter relevante**11** A transformação digital e o futuro
da corretagem de seguros**12** **TRANSIÇÃO SEGURA:**
histórias de confiança, legado e
emoção no mercado de seguros**13** **SINERGIA DIGITAL:**
quando a tecnologia se torna
parceira do corretor de seguros**14** **JORNADA DA
TRANSFORMAÇÃO:**
trilhas temáticas de conhecimento**23** A arte de transformar
com alegria**24** Conectados Saúde e Odonto
impulsiona negócios e destaca
tendências**25** **ACADEMIA SINCOR-SP**
Educação a distância com foco
em resultados reais**26** Engajamento digital recorde**27** **CARONA CONEC:**
entrevistas e descontração pelos
corredores do congresso**28** **ESPAÇO GASTRONÔMICO:**
uma pausa saborosa**29** Três corretores de seguros
saem de carro 0 km**30** SinPodOuvir realiza entrevistas
ao vivo durante o evento**32** Solidariedade e engajamento
movimentam o evento**33** Shows levantam o público**36** Ações de apoio e marketing**38** **EXPOSEG 2025:**
inovação, negócios e conexões
em um novo patamar**50** **PONTO DE VISTA:**
Um sucesso chamado Conec



Editora: Thaís Ruco - MTB: 49.455
 Redação: Brisa Camila Correia e João Pedro Polido
 Conselho Editorial: Boris Ber, Rogério Freeman,
 Adevaldo Calegari, Paulo de Tarso Meinberg e Ricardo Pereira
 Comercial: Maurício Rodrigues
 Gerente de Comunicação: Elaine Lisboa - MTB: 59.454
 Diretor de Operações: Márcio Pires
 Direção de Arte: Agência Visia
 E-mail: jcs@sincor.org.br
 Telefone: (11) 3188-5000

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: **Boris Ber**
 1º vice-presidente: **Simone Fávoro**
 2º vice-presidente: **Braz Romildo Fernandes**
 1º secretário: **Marcos Abarca**
 2º secretário: **Rogério Freeman**
 1º tesoureiro: **Edson Lasse Fecher**
 2º tesoureiro: **Fernando Alvarez**
 Suplentes da Diretoria Executiva: **Araldo Odlevati Junior, Leonardo Elias M. da Silva, Claudemir Machi, João Carlos Garrucho, Arthur Cicone Junior e Roberto Placco**
 Conselho Fiscal: **Eduardo Vidal Pileggi, Lenira C. Leão Jollo e Carlos Alberto Caporali**
 Suplente Conselho Fiscal: **Nelson Martins Fontana**
 Delegados Fenacor: **Manuel Dantas Matos e Boris Ber**
 Suplente de Delegados Fenacor: **Álvaro Fonseca**
 Vice-presidentes Regionais: **Márcio Silva (Região 1), Carlos Alberto Caporali (Região 2), Lauro Barreto (Região 3), João Garrucho (Região 4) e Flávio Machado (Região 5)**

DIRETORIA REGIONAL

ABCDMR: **Sady José Viana Sobrinho**
 ARAÇATUBA: **Cesar Mussi**
 ARARAQUARA: **Carlos Eduardo Melato**
 ASSIS: **Jobel Cândido Venceslau Júnior**
 BARRETOS: **Reinaldo Alves de Lima**
 BAURUR: **Ildebrando Gozzo**
 CAMPINAS: **Bettine Theisen de Castro**
 FERNANDÓPOLIS: **Odeir Carlos Vilar**
 FRANCA: **Luiz Claudio do Val Alcantara**
 GUARULHOS: **Claudemir Machi**
 JUNDIAÍ: **Luís Pedro Nardin**
 MARÍLIA: **Cinthia Carrero Severino**
 MOGI DAS CRUZES: **Wilton José Nogueira**
 NOVA ALTA PAULISTA: **Eugenio Tadashi Morishigue**
 OSASCO: **Eduardo Minc**
 PIRACICABA: **Silvia da Silva Camacho**
 PRESIDENTE PRUDENTE: **Alex Dias Florentino**
 RIBEIRÃO PRETO: **José Marcos Alonso**
 SANTOS: **Paulo Sergio de Souza**
 SÃO CARLOS: **Antônio Gilberto Affonso de André**
 SÃO JOÃO DA BOA VISTA: **Gilberto Fadiga**
 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: **Antônio Roberto Mantovan**
 SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: **Renato Cappelli**
 SOROCABA: **Eduardo Lemes**
 TAUBATÉ: **Lauro Barreto**
 SÃO PAULO CENTRO: **Ivone Elise Gonoretske**
 SÃO PAULO LESTE: **José Carlos Rossatto**
 SÃO PAULO NORTE: **Luís Alberto d'Almenery**
 SÃO PAULO OESTE: **Ednir Fornazzari**
 SÃO PAULO SUL: **Mara Borges Sutto**

VEJA A RELAÇÃO COMPLETA DA DIRETORIA NO SITE DO SINCOR-SP.



Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de todos os ramos de Seguros, Capitalização e Resseguros do Estado de São Paulo
 Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar
 São Paulo - Centro - CEP: 01009-907
 Tel.: (11) 3188-5000

www.sincor.org.br



Ouvidoria: Octavio Milliet
 Telefone: (11) 3188-5000
 Opção 4 - ouvidorias@sincor.org.br



Conec 2025: conhecimento que conecta e transforma

Nosso grande evento consolidou-se como a maior plataforma de conteúdo, relacionamento e inovação do mercado de seguros

O Conec 2025 ficará marcado como um divisor de águas na história do mercado de seguros brasileiro. Celebramos a 20ª edição do maior congresso do setor com uma grandiosidade inédita — em números, em conteúdo, em conexões e em emoção.

Sob o tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, vivemos três dias intensos no Distrito Anhembi, que reuniram mais de 10 mil participantes e consolidaram o evento como a maior e mais transformadora edição de todos os tempos.

Os resultados falam por si. Crescemos em área, em público e em relevância: foram 29.270 m² de estrutura (32% a mais que em 2023), 88 marcas patrocinadoras (33% de aumento) e 5.588 m² de exposição repletos de tecnologia, inovação e oportunidades. E os números digitais impressionam ainda mais — o aplicativo oficial somou mais de 520 mil interações, 7 mil usuários, 17 mil trocas de contatos e milhares de curtidas, mensagens e comentários. Um verdadeiro retrato de um setor em movimento, que aprendeu a unir o presencial e o digital de forma inteligente e colaborativa.

Mas o Conec não se resume a números. Ele é, antes de tudo, um ponto de encontro entre gerações e ideias. Nesta edição, recebemos corretores de todo o Brasil e até da Argentina, e vimos uma participação expressiva de jovens profissionais e colaboradores-chave das corretoras, que trouxeram nova energia e renovaram o espírito do congresso. Foi inspirador ver o entusiasmo dessa nova geração convivendo com a experiência de quem há décadas constrói este mercado com dedicação e ética.

E um dos grandes destaques desta edição foram as trilhas de conhecimento — verdadeiros polos de aprendizado que surpreenderam pela adesão e pela intensidade do público. As salas e auditórios estiveram lotados durante os debates, com profissionais ávidos por informação, participando ativamente e demonstrando o quanto o corretor de seguros busca se atualizar e se reinventar. Cada trilha foi uma imersão em temas essenciais — da inovação tecnológica à gestão, da regulação ao comportamento humano — reforçando o papel do Conec como o maior palco de capacitação e troca de experiências do setor.

O Conec 2025 mostrou que, quando o mercado se une, todos ganham: seguradoras, corretores e sociedade. A força do evento só foi possível graças ao investimento e à confiança das companhias parceiras,

que compreenderam a importância de estarmos juntos — trocando conhecimento, construindo soluções e valorizando a profissão do corretor.

Todos os objetivos foram plenamente atingidos: aprendizado, networking, inteligência e inspiração. Superamos desafios logísticos, ampliamos espaços, oferecemos 15 mil refeições, vimos a Exposeg ganhar vida própria com luzes, ativações e experiências, e compartilhamos momentos inesquecíveis — das trilhas temáticas aos shows de confraternização, que celebraram a alegria de pertencer a este mercado.

Nada disso seria possível sem as pessoas. Por isso, quero expressar minha profunda gratidão à diretoria executiva do Sincor-SP e a todos os diretores regionais espalhados pelo estado, que mobilizaram caravanas e incentivaram a presença maciça do interior. Agradeço ao mercado de seguros, aos palestrantes, mediadores e lideranças, às entidades parceiras — como as Aconsegs, a CNseg, os Sindsegs, a Fenacor, os clubes de corretores de seguros e tantas outras — que se somaram a nós neste esforço coletivo.

E, com especial carinho, agradeço ao nosso quadro de colaboradores, que se desdobrou em cada detalhe, conciliando suas funções diárias com a entrega deste grande projeto. O time de Comunicação e o time de Eventos, em especial, planejaram por meses, inovaram na execução e garantiram que cada participante vivesse uma experiência única. Mas é importante dizer que todo o Sincor-SP colaborou. E essa união é o reflexo de uma entidade viva, moderna e cada vez mais preparada para o futuro.

O Conec 2025 foi mais que um congresso: foi uma plataforma de conhecimento, relacionamento e propósito. Mostramos que o corretor de seguros é, e continuará sendo, o elo que transforma a tecnologia em confiança e a informação em proteção.

O futuro está em movimento. E o desafio do Sincor-SP é seguir sendo parte essencial dessa evolução — inspirando, educando e fortalecendo o mercado de seguros brasileiro, com a mesma energia, união e paixão que nos trouxeram até aqui.

Um abraço,

BORIS BER

PRESIDENTE DO SINCOR-SP

Auto pop é **flexibilidade**

O único seguro em que o cliente escolhe a cobertura de colisão parcial e ainda conta com proteção para motor e câmbio.



Colisão Parcial

Você decide o quanto quer cobrir.

Motor e Câmbio

Tranquilidade e proteção contra imprevistos

usebens

SEGURADORA

SOLIDEZ, TECNOLOGIA E SIMPLICIDADE



@usebensseguros



/usebens-seguradora

Este seguro é garantido pela Usebens Seguros S.A. - CNPJ 09.180.505/0001-50. Usebens Seguro Auto - SUSEP 15414.900483/2017-14. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. Mais informações em www.usebens.com.br

Esquenta Conec

A energia que anunciou o maior congresso do mercado de seguros

Antes mesmo da abertura oficial, o Conec 2025 já mostrava a que veio. Às 19h do dia 25 de setembro, o “Esquenta Conec” transformou a plenária principal em um grande palco de cores, música e movimento, preparando o público para três dias de muita troca, inspiração e aprendizado.

O espetáculo começou com a Bambolizar, que tomou conta do espaço com apresentações de bambolês e malabares cheias de ritmo e leveza. O público não apenas assistiu, mas participou, vibrou e entrou no clima. O grupo, conhecido por suas performances em eventos como a Virada Cultural e o Sesc Verão, trouxe para o Conec uma explosão de energia criativa que conquistou os congressistas.

Na sequência, a trilha sonora ficou por conta da Groove 8 – Color Drum, que combinou o som do DJ com o brilho do saxofone em uma mistura perfeita entre batidas eletrônicas e música ao vivo. Com mais de 15 anos de estrada e uma lista de clientes que inclui Mercedes-Benz, Lexus, Toyota e Natura, a Groove 8 mostrou por que é referência quando o assunto é animar plateias.

Entre aplausos, sorrisos e muita vibração, o “Esquenta Conec” deu o tom do que viria pela frente: um congresso feito de encontros, boas energias e a celebração de um mercado cada vez mais conectado e em movimento.





Inovação e pluralidade marcam a noite de abertura

Cerimônia reuniu autoridades, lideranças e corretores em um clima de celebração, visão de futuro e reconhecimento ao papel do corretor de seguros

O Conec 2025, maior congresso de corretores de seguros da América Latina, começou em clima de entusiasmo, reencontro e celebração. Realizado pelo Sincor-SP no Distrito Anhembi, em São Paulo, o evento recebeu de 25 a 27 de setembro mais de 10 mil profissionais do Brasil e do exterior, incluindo uma delegação de mais de 20 corretores de Buenos Aires, marcando a internacionalização cada vez maior do congresso.

Com o tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, a 20ª edição entrou para a história da entidade, ao conectar tradição, inovação e o papel humano do corretor em uma era marcada pela inteligência artificial e pela transformação digital.

A cerimônia de abertura foi conduzida pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, que emocionou o público ao destacar o poder de adaptação e a relevância da categoria diante das mudanças de seu tempo. “Cada edição do Conec sempre refletiu o espírito de sua época. Estamos vivendo mais uma revolução – na sociedade, nos serviços financeiros, na forma de consumir e, principalmente, na relação entre corretores, seguradoras e consumidores”, afirmou.

Com olhar voltado para o amanhã, Boris lembrou que o futuro do seguro não tem respostas prontas, mas será construído pela capacidade dos corretores de unir o conhecimento do passado às novas aprendizagens, preparados para uma transformação que já está em curso.

Em sua fala, o presidente agradeceu à diretoria, aos colaboradores e à Prefeitura de São Paulo pelo apoio, além de saudar a delegação argentina, símbolo da pluralidade e da integração internacional do mercado de seguros.

Os membros da diretoria executiva também reforçaram a mensagem de acolhimento e otimismo. Simone Fávaro, 1ª vice-presidente, desejou que todos se sentissem em casa e destacou o cuidado com cada detalhe do evento, “preparado com muito carinho e zelo”. Ela também valorizou o crescimento da presença feminina no setor. Braz Romildo Fernandes, 2º vice-presidente, celebrou a plenária lotada e o orgulho pelo trabalho conjunto. Marcos Abarca, 1º secretário, definiu esta edição como “um Conec da pluralidade”, marcado pela chegada de novos players e novas visões. Edson Fecher, 1º tesoureiro, lembrou a vocação paulistana para o trabalho e o acolhimento, afirmando que a cidade recebe os participantes com respeito e responsabilidade. Rogério Freeman, 2º secretário, destacou que o evento foi pensado para atender diferentes perfis de congressistas, convidando todos a aproveitarem ao máximo os conteúdos e oportunidades de relacionamento. E Fernando Alvarez, 2º tesoureiro, ressaltou o orgulho de receber caravanas de todas as regiões do país e até do exterior, reforçando o alcance nacional do congresso.



Tecnologia e segurança: parceria com a Prefeitura de São Paulo

A presença do prefeito Ricardo Nunes na cerimônia reforçou o diálogo entre o setor de seguros e o poder público. Em seu discurso, o prefeito agradeceu o convite e reconheceu a importância dos corretores de seguros como orientadores dos consumidores e fomentadores de setores essenciais, como a saúde, que contribuem para aliviar os serviços públicos.

“A preocupação com a segurança realmente tem afetado muito a tranquilidade das pessoas, especialmente em uma cidade tão complexa como São Paulo. E através da tecnologia, podemos evoluir e dar respostas mais rápidas à população”, afirmou.

Nunes convidou os congressistas a visitarem, na Exposeg, o estande do Smart Sampa, iniciativa da Prefeitura que integra tecnologia e segurança urbana. O projeto já conta com 40 mil câmeras espalhadas pela cidade, sendo 20 mil com reconhecimento facial e leitura de placas, utilizadas para monitoramento e prevenção de crimes.

O prefeito apresentou dados que demonstram os resultados do sistema: quase 300 veículos recuperados e 1.950 foragidos da justiça presos, evidenciando como a inovação pode gerar impacto direto na vida da população.

Entre aplausos, discursos inspiradores e olhares de expectativa, o CONEC 2025 deu início à sua jornada reafirmando seu papel como o maior palco de debates, conhecimento e integração do mercado de seguros brasileiro – e, mais uma vez, como o ponto de encontro onde o futuro da profissão começa a ser desenhado.



Susep: novas resoluções e inovação no horizonte

Talk show de abertura traz Airton Almeida para debater regulação, tecnologia e o futuro do mercado de seguros

Outro momento de destaque na primeira noite foi o talk show “Novas Resoluções e Tecnologias – Para onde vai o mercado de seguros?”, conduzido por Simone Fávoro, 1º vice-presidente do Sincor-SP, e Braz Romildo Fernandes, 2º vice-presidente.

Representando a Susep, participou Airton Almeida, diretor de Regulação Prudencial e Estudos Econômicos da autarquia, que compartilhou uma visão otimista e transformadora sobre o futuro do setor. Em uma conversa leve e informativa, ele apresentou três eixos estratégicos que devem nortear as próximas mudanças do mercado:

- Lei Complementar 213 – Almeida classificou a norma, que regula associações de proteção patrimonial mutualista e cooperativas de seguros, como uma das “maiores oportunidades para a indústria de seguros nos últimos 60 anos”, capaz de ampliar a cobertura e democratizar o acesso à proteção para milhões de brasileiros.
- Autorregulação dos corretores – Em fase de consulta pública, o novo modelo promete trazer mais agilidade, autonomia e modernização à profissão. O diretor incentivou a participação ativa dos corretores no debate, reforçando que a construção dessa norma precisa refletir as demandas reais da categoria.
- SUSEP Lab – Encerrando sua fala, Almeida apresentou o laboratório de inovação em seguros, criado em parceria com o Instituto de Matemática Pura e Aplicada (IMPA). O projeto busca aplicar inteligência artificial na supervisão e fiscalização do setor, promovendo mais eficiência e transparência. Ele também convidou federações e entidades representativas a integrarem o ecossistema de inovação proposto pela autarquia.

Um setor em movimento

Com discursos inspiradores e debates cheios de conteúdo, a noite de abertura do Conec 2025 mostrou que o mercado de seguros está vivendo um momento de renovação e alinhamento com a era digital.

Entre reencontros, reflexões e demonstrações práticas de tecnologia, ficou evidente o compromisso da categoria em se adaptar aos novos modelos de consumo e comportamento, sem perder de vista o propósito maior: proteger pessoas, negócios e o futuro da sociedade.



Seis lições sobre o futuro: como navegar no caos e se manter relevante

Futurista Luiz Candreva provoca o público a repensar paradigmas e agir no presente: “O futuro pertence a quem aprende a lidar com o caos”

O segundo dia do Conec 2025 começou em clima de provocação e reflexão. O futurista Luiz Candreva, head de Inovação da Ayoo, abriu a programação com uma palestra vibrante e desafiadora sobre os novos paradigmas da transformação tecnológica e social.

Logo de início, Candreva destacou um ponto que sintetiza a era atual: a humanidade deixou de ser o único agente criador do novo. “Entramos em um ambiente em que não somos mais os únicos seres pensantes. Até aqui, nós criávamos e liderávamos todas as transformações. Agora, dividimos esse papel com a tecnologia, que passa a ser nossa copilota”, afirmou.

Segundo ele, a relevância será o grande desafio dos próximos anos, tanto para profissionais quanto para empresas. “O futuro é de quem sabe andar no caos e navegar nele. O caos não é negativo, ele só se torna um problema quando não sabemos utilizá-lo. É nesse ambiente que surgem as verdadeiras transformações”, destacou o palestrante.

A partir dessa visão, Candreva apresentou seis lições essenciais para compreender e construir o futuro, voltadas a líderes, governos e profissionais que buscam se manter relevantes em um mundo em constante disrupção.

As seis lições sobre o futuro

1. O futuro não comporta juízo de valor.

Para Candreva, as empresas quebram quando esquecem qual dor estão resolvendo.

“Não importa apenas o que você faz hoje, mas como estará preparado para se transformar amanhã”, pontuou.

2. O futuro será distribuído, individualizado e personalizado.

Enquanto muitos negócios ainda entregam experiências padronizadas, a personalização será o verdadeiro diferencial competitivo.

“O aplicativo do banco é igual para todos, enquanto a Netflix entrega uma experiência única. O que não for personalizado perderá valor no longo prazo. O setor de seguros, por exemplo, precisa rever seu modelo para oferecer mais individualização”, afirmou.

3. Não se pode olhar o futuro com os olhos do passado.

O futurista alertou para o risco de usar o repertório atual como lente de análise.

“Nossa vivência é pequena demais para projetar o futuro. Quando baseamos as mudanças no passado, criamos uma visão soberba e perigosa”, advertiu.



4. O futuro chega em velocidades diferentes.

Segundo Candreva, a inovação não é homogênea — cada sociedade ou indivíduo vive o futuro em um ritmo próprio.

“Para alguns, o futuro é ter eletricidade em regiões remotas. Para outros, é a chegada de tecnologias como o Hyperloop ou a impressão de alimentos. As transformações acontecem de forma desigual”, observou.

5. O profissional do futuro será um resolvidor de problemas complexos.

Mais do que dominar ferramentas, o diferencial estará em conectar experiências e transformar habilidades em soluções criativas.

“Eu não sei qual será a profissão do futuro. O que sei é que o profissional do futuro será um resolvidor de problemas complexos”, disse.

6. O futuro depende de quem age no presente.

Candreva encerrou com um chamado à ação — e à coragem.

“O que existe é o agora. Devemos enfrentar os medos, aprender com os erros e agir no presente. O meu convite é: esteja no hoje, crie o novo e seja relevante no futuro.”



A transformação digital e o futuro da corretagem de seguros

Líderes das maiores seguradoras do país destacam o papel da tecnologia e reforçam que o corretor é protagonista da inovação



A transformação digital deixou de ser uma promessa de futuro para se tornar um processo em plena marcha no mercado de seguros. Essa foi a visão unânime dos executivos que participaram do painel promovido pelo Sincor-SP, mediado por Marcos Abarca, 1º secretário, e Fernando Alvarez, 2º tesoureiro da entidade.

Em pauta, temas como inteligência artificial, big data, escuta ativa e novas competências que estão moldando a corretagem do amanhã.

O corretor no centro da inovação

Para José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora, a tecnologia só faz sentido quando nasce da escuta. “Realizamos pesquisas periódicas e testes de aceitação antes de lançar qualquer produto ou serviço. Isso garante que as soluções estejam alinhadas às necessidades reais de quem atua no dia a dia com o cliente. O grande desafio agora é incorporar tecnologias emergentes, como a inteligência artificial, de forma prática e funcional para os corretores”, afirmou.

Essa proximidade com a base também foi destacada por Felipe Nascimento, CEO da MAPFRE Brasil, que defendeu a cocriação como pilar da transformação.

“Nenhum produto, processo ou ferramenta sai da companhia sem a validação de quem estará na ponta. Esse compromisso nos levou a desenvolver, junto com os corretores, o atendimento por voz e texto para aviso de sinistro. É uma revolução tecnológica construída de fora para dentro, a partir da escuta e da confiança”, ressaltou.

Tecnologia como suporte, não como substituta

O papel da inteligência artificial como aliada do corretor também foi enfatizado por Eduardo Dal Ri, CEO do Grupo HDI. “O corretor pode começar de forma gradual, utilizando a IA para reduzir burocracias e ganhar eficiência nas rotinas. Isso libera tempo para o que é mais importante: o relacionamento com os clientes. Nossa experiência mostra que, mesmo em estruturas menores, a aplicação prática da IA já gera resultados significativos”, avaliou.

Na mesma linha, Paulo Sérgio Kakinoff, CEO do Grupo Porto, ressaltou que a adoção tecnológica precisa vir acompanhada de equilíbrio e capacitação. “A inteligência artificial pode representar a maior força de transformação das últimas décadas. Mas, para que seus benefícios sejam realmente aproveitados,

é preciso neutralizar a ansiedade do mercado com doses de pragmatismo. Por isso, temos investido fortemente em treinamento, para que os corretores se familiarizem com a IA e a utilizem de forma estratégica em suas operações”, disse. Para Ivan Luiz Gontijo Júnior, diretor-presidente da Bradesco Seguros, a digitalização abre oportunidades sem precedentes, desde que acompanhada de abertura mental e flexibilidade. “A tecnologia deve ser vista como um facilitador, capaz de liberar os corretores da carga administrativa e permitir que foquem na gestão de negócios e no atendimento personalizado. Ainda conhecemos pouco sobre o potencial total da IA, mas é evidente que ela será decisiva para tornar a jornada do cliente mais fluida e assertiva”, avaliou.

Novas competências e o corretor híbrido

Além da digitalização, os líderes enfatizaram as novas competências que os corretores precisarão desenvolver. Segundo Ferrara, o domínio tecnológico é um requisito inadiável. “O corretor do futuro precisa ser híbrido: alguém que mantenha o contato humano, mas saiba usar a tecnologia para ampliar sua base e diversificar sua atuação. A pandemia mostrou que barreiras geográficas já não existem. Hoje, um corretor do Nordeste pode atender clientes do Sul com a mesma eficiência”, destacou.

Gontijo complementou ressaltando a tendência de diversificação de portfólio. “É visível que os profissionais estão expandindo sua atuação para além de um único ramo. Essa diversificação é natural diante do potencial adicional que a tecnologia oferece – seja na prospecção, na precificação ou na experiência do cliente”, afirmou.

Inovação que fortalece a corretagem

O consenso entre os executivos foi unânime: a tecnologia não substitui o corretor, ela amplia sua relevância. “O produto seguro sempre vai precisar do corretor de seguros. São mais de 215 milhões de brasileiros que dependem dessa distribuição. Quando vocês crescem, nós crescemos juntos”, concluiu Ferrara, sob aplausos da plateia.

A mensagem que ficou é clara: a transformação digital no mercado de seguros não é sobre máquinas, e sim sobre pessoas que sabem usar a inovação para proteger e conectar outras pessoas.

Transição segura: histórias de confiança, legado e emoção no mercado de seguros

Jayme Garfinkel e Nilton Molina compartilharam trajetórias marcadas por valores, longevidade e sucessão familiar em um encontro que uniu humor, afeto e sabedoria

No palco do Conec 2025, dois ícones do mercado de seguros provaram que falar de legado é, acima de tudo, falar de vida. Com carisma e serenidade, Jayme Brasil Garfinkel, acionista controlador da Porto Seguro S.A., e Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG, emocionaram o público ao dividir histórias pessoais, reflexões sobre o tempo e lições sobre o que realmente sustenta a longevidade de uma empresa: a confiança.

“É um prazer estar aqui. Já se passaram sete anos desde que deixei a posição de CEO, mas sempre é uma honra voltar”, disse Garfinkel, sob aplausos calorosos.

Molina, com seu humor característico, arrancou risos ao falar sobre longevidade: “Eu não vejo razão para morrer. Tenho quase 90 anos e acredito que, nos próximos dez, a ciência vai imprimir órgãos em 3D e até transplantar cérebros. Assim, atraso a taxa de mortalidade”.

Lições de vida, negócios e propósito

As lembranças também tiveram espaço de destaque. Garfinkel relembrou a infância difícil após a morte do pai e a decisão que guiaria toda sua jornada profissional: honrar o sonho da família.

“A vida nos seguros é construída na confiança – do segurado no corretor e do corretor na seguradora. Essa foi minha missão: manter esse elo vivo. A paixão que eu tinha se espalhou, e os corretores sempre sentiram isso”, contou.

Molina, por sua vez, trouxe à tona uma trajetória de resiliência e reinvenção. “Quebrei muitas vezes, mas sempre me reconstruí. Minha vida no seguro de vida individual sempre foi uma paixão. É no momento da indenização que temos a certeza de que valeu a pena”, afirmou, emocionando a plateia.

Herança de valores e o desafio da sucessão

O diálogo ganhou um tom ainda mais especial com a entrada dos filhos Bruno Garfinkel e Helder Molina, representantes da nova geração de líderes à frente dos grupos Porto e MAG.

“É uma honra, porque, mesmo sendo uma grande seguradora, continuamos sendo uma empresa familiar. Somos empresários como todos vocês, que também pensam na sucessão de seus negócios”, disse Bruno, ressaltando que comandar a Porto é “uma responsabilidade diária de manter vivo o sonho iniciado pelo pai e pelo avô”.

Helder completou com franqueza e emoção: “Nosso desafio é suceder gigantes. Dói, mas é bom. Herdamos não apenas cargos, mas também valores – e isso nos obriga a dar continuidade a uma história que não pode parar”.

Os dois destacaram ainda a importância do diálogo entre gerações, da liberdade para inovar e do apoio familiar como alicerce da liderança. “Não existe sucessão sem confiança, e não existe confiança sem amor”, resumiram.



O legado que permanece

Entre risos, memórias e olhares comovidos, o painel se transformou em uma verdadeira celebração do lado humano do mercado de seguros – aquele que transcende balanços e metas para tocar o essencial: pessoas, histórias e vínculos.

Molina refletiu sobre o valor da exigência construtiva ao longo da vida: “A maior cobrança sempre foi pela excelência, nunca pelo erro.”

Já Garfinkel compartilhou um aprendizado íntimo, vindo de casa: “Aprendi com minha mãe o valor do desprendimento. Ela sempre me apoiou nos momentos mais difíceis, e isso me ensinou a seguir em frente sem medo de recomeçar.”

Ao encerrar, Nilton Molina se emocionou ao falar sobre o ato de passar o bastão:

“Abrir mão da liderança não é simples, mas sou feliz porque tenho uma família maravilhosa. Essa sorte é o que realmente passo adiante.”

Um encontro inesquecível

O público se despediu com a sensação de ter testemunhado algo raro: duas gerações dialogando sobre o tempo, a continuidade e o amor pelo setor de seguros.

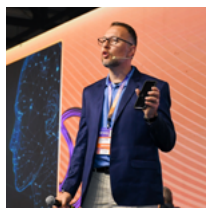
Um painel que, mais do que falar sobre sucessão, ensinou sobre legado, humanidade e propósito – pilares que sustentam a confiança que move o mercado.

Sinergia Digital: quando a tecnologia se torna parceira do corretor de seguros

Painel reúne líderes do setor para discutir o impacto da inteligência artificial e reforça: mais do que substituir IA potencializa o valor humano na consultoria

O futuro da corretagem de seguros foi o centro das atenções no painel "Sinergia Digital", um dos momentos mais aguardados do Conec 2025. Mediado por Edson Fecher e Rogério Freeman, diretores do Sincor-SP, o encontro reuniu grandes executivos para debater de forma prática e provocadora o papel da inteligência artificial (IA) no setor.

Logo na abertura, uma pergunta direta capturou a curiosidade da plateia: a internet – e agora a IA – substituirão o corretor de seguros? A resposta veio na mesma intensidade: "Ninguém substitui gente", afirmou Fecher, lembrando que a essência da profissão continua sendo o relacionamento humano.



Provocação e reflexão em tempo real

O tom inovador ficou evidente na participação do consultor Rafael Altomare, que interagiu com o ChatGPT ao vivo, gerando surpresa e risadas entre os congressistas. Com uma visão provocadora, ele alertou: "Se hoje o cliente questiona sobre carro reserva, amanhã teremos robôs nas ruas trabalhando para nós. É inevitável: quem não usar IA será deixado para trás."

Para Altomare, a inteligência artificial não é tendência, é urgência. "Se daqui a dois anos eu voltar aqui e não vir corretores usando IA, será tarde demais. Ela é produtividade, estratégia e sobrevivência", enfatizou.

IA como copiloto da transformação

Marco Antônio Gonçalves, presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros, trouxe uma leitura otimista e pragmática: "Estamos discutindo IA porque ela representa uma das maiores oportunidades de crescimento do setor. Atua contra a fraude, otimiza processos e liberta o corretor para exercer seu papel mais nobre: o de consultor estratégico. A tecnologia vem a favor, não contra."

O painel seguiu em tom de convergência: todos os líderes reforçaram a mesma mensagem – a IA não substitui o corretor, ela o amplia.

"Tenho certeza de que a IA aumentará a produtividade, porque libera o corretor para aquilo que faz melhor: a consultoria", resumiu Fábio Ventura, superintendente Comercial da SulAmérica.

Já Edson Franco, CEO da Zurich, destacou os ganhos operacionais e comerciais da automação, enquanto Eduard Folch, CEO da Allianz, trouxe um olhar sobre a personalização: "Conhecer o cliente é gerar confiança. A IA ajuda a cruzar dados, ofertas e necessidades, mas o elo de confiança só nasce da relação humana."

Para Amit Louzon, CEO da Ituran Brasil, a tecnologia é uma aliada do tempo: "O trabalho administrativo pode ser todo absorvido pela IA. Isso devolve ao corretor o tempo que ele precisa para cuidar do cliente."

Dados que confirmam a tendência

Os números apresentados reforçam que o futuro já começou. Segundo Edson Franco, 40% da subscrição de riscos já conta com inteligência embarcada, e 100% da regulação de sinistros de celulares no Brasil é feita de forma digital.

Ainda assim, o executivo fez questão de ressaltar que a tecnologia não substitui a empatia: "Hoje, 86% dos brasileiros querem empresas mais humanas, e 62% acreditam que a IA não é empática. Isso mostra que o corretor é insubstituível no relacionamento. A IA é a ponte, mas quem atravessa é o humano."

Um caminho de transformação, não de ameaça

O consenso foi unânime: assim como ocorreu com a chegada dos bancos digitais, das insurtechs e da própria internet, a inteligência artificial não representa uma ameaça, mas uma evolução inevitável.

"O corretor que souber abraçar essa oportunidade será cada vez mais estratégico", concluiu Marco Antônio Gonçalves, sintetizando o espírito do painel.



Jornada da Transformação: trilhas temáticas de conhecimento

Conteúdo que transforma o corretor de seguros

Com o propósito de promover uma imersão profunda no conhecimento e nas tendências que moldam o futuro do setor, o Conec 2025 apresentou a Jornada da Transformação, um circuito com 29 trilhas temáticas que reuniram especialistas, executivos e lideranças para debater as mudanças em curso no ecossistema de seguros.

Distribuídos em seis palcos simultâneos, os encontros exploraram temas que conectaram inovação, tecnologia, regulação, sustentabilidade, relacionamento com o cliente e o papel estratégico do corretor como agente de transformação. Cada trilha representou uma oportunidade única de troca de experiências, aprendizado prático e atualização profissional – marcas registradas do congresso promovido pelo Sincor-SP.

Da Lei 15.040 e seus impactos regulatórios aos desafios do Open Insurance, passando por inteligência artificial generativa, marketing digital, seguros rurais, responsabilidade civil, reforma tributária e competências humanas na era digital, o Conec 2025 reafirmou-se como o maior palco de conhecimento, conexões e inspiração do mercado de seguros brasileiro.

Nas próximas páginas, conheça um pouco de cada uma das trilhas – encontros que inspiraram, provocaram reflexões e apontaram caminhos para o futuro da corretagem de seguros.

Observação: as trilhas que não aparecem na sequência numérica integraram o palco Sinergia Digital, que apresentou debates estratégicos sobre o futuro da corretagem de seguros e seus diversos segmentos. O conteúdo completo dessas discussões está disponível na matéria a seguir.

Trilha 1: Corretores como agentes de transformação – o impacto dos seguros na sociedade

A Allianz reforçou a relevância dos corretores como agentes de transformação social. Nelson Veiga, diretor executivo Comercial, destacou que o setor cresceu 12% em 2024, representa 6,2% do PIB nacional e pagou R\$ 154 bilhões em indenizações apenas entre janeiro e julho. “Não se trata apenas de prêmios arrecadados, e sim devolver à sociedade e ajudar famílias e empresas a se reerguerem diante de imprevistos. Por isso, a escuta ativa dos corretores é fundamental para oferecer aquilo que o cliente realmente precisa”, afirmou Veiga.

Complementando, Fábio Morita, diretor executivo de Automóvel, Massificados e Vida, ressaltou a baixa penetração dos seguros no Brasil. “O seguro Auto está presente em apenas 30% da frota, o Residência em 17% dos imóveis e o Vida em até 13% das famílias. O corretor tem papel essencial em ampliar essa proteção, seja com produtos tradicionais ou complementares, como a Responsabilidade Civil. Hoje, 80% dos seguros ainda são contratados via corretor, o que mostra a força desse canal”, destacou Morita.



Trilha 2: Um portfólio completo em Seguro Auto

A Yelum, em parceria com HDI e Aliro, apresentou um portfólio completo em Seguro Auto e Vida. Rafael Ramalho, vice-presidente de Automóvel da HDI Seguros, explicou como os medos e desejos dos consumidores podem ser traduzidos em argumentos de venda. “Muitos têm receio de ficar sem moradia ou de não ter recursos sequer para um funeral. Esses receios, quando trabalhados com sensibilidade, se tornam pontos de apoio para a venda consultiva de seguros de vida”, disse Ramalho.

Ele ressaltou ainda que o grupo HDI vem expandindo sua oferta em Vida individual, produtos voltados para mulheres e soluções corporativas. “Temos condições de atender desde pequenas empresas até grandes grupos, com capital global e planos coletivos. O corretor precisa enxergar nessas possibilidades uma forma de diversificar sua carteira e agregar valor ao cliente”, completou Ramalho.



Trilha 3: Inteligência artificial para o corretor de seguros

A CNP Seguradora trouxe a inteligência artificial para o centro do debate. Gustavo Torrente, Head de B2B da FIAP + Alura e especialista em transformação digital, explicou que a tecnologia permite maior conexão e assertividade na prospecção. “Com IA, conseguimos identificar leads com mais chances de fechamento, personalizar abordagens e organizar o tempo de prospecção de forma estratégica. Isso significa vender mais e melhor”, afirmou.

Torrente detalhou ainda como a IA já vem sendo aplicada em produtos da CNP. “Nosso objetivo é mostrar ao corretor como usar dados para criar simulações personalizadas, transformar objeções em argumentos de venda e oferecer um atendimento ágil. Esse é o futuro da corretagem, e ele já está disponível”, destacou.



Trilha 7: Iniciativas que fortalecem o relacionamento com corretores

A MAPFRE apresentou iniciativas que fortalecem o relacionamento com corretores. Karine Brandão, diretora executiva do canal corretor, afirmou que a companhia tem um mantra claro: “o corretor é mais que um canal, é um parceiro de confiança”. Segundo ela, programas como o MAPFRE +Corretor e o Conselho Nacional de Corretores têm criado um novo momento para a companhia.

Luiz Padial, diretor executivo técnico, destacou a importância da tecnologia para simplificar a jornada. “Lançamos a abertura de sinistro via WhatsApp, com áudio, texto ou imagem, além do MAPFRE Roubo e Furto e o MAPFRE +Desconto. Nosso foco é dar mais autonomia para os corretores e reduzir burocracias”, explicou.



Trilha 4: Porto Seguro conectada ao futuro: inovação e protagonismo

No painel “Porto Seguro Conectado ao Futuro: solução, inovação e protagonismo”, a companhia aproveitou o momento para celebrar seus 80 anos e reforçar a conexão com corretores. Rivaldo Leite, CEO da companhia, entrou no palco de moto, simbolizando a importância dos prestadores de serviços. “Na Porto, gostamos dos desafios de atender e temos paixão por cuidar de pessoas. É daí que vem a frase ‘Todo cuidado é Porto’”, afirmou.

A COO Patrícia Chacon destacou a liderança da Porto em diversos segmentos. “Somos a seguradora mais recomendada por clientes e corretores, e isso é fruto de uma escuta constante. Cada inovação é construída lado a lado com nossos parceiros”, disse. Jaime Soares, diretor executivo de Automóvel, e Jarbas Medeiros, diretor executivo de Ramos Elementares, também reforçaram a estratégia de proteção combinada, que fideliza clientes ao integrar seguros de Auto e Residência.



Trilha 8: Protegendo o futuro

A TEx, em parceria com a Serasa, trouxe sua visão sobre como tecnologia e dados podem ampliar o acesso à proteção no país. Emir Zanatto, executivo da vertical de Seguros da Serasa Consumidor, e Thais Pfeiffer, diretora de Finanças e Seguros da Serasa, apresentaram os próximos passos para integrar corretores ao processo de inovação. “Nosso objetivo é democratizar o seguro e oferecer aos corretores ferramentas que expandam sua atuação”, disse Pfeiffer.



Trilha 9: Open Insurance, SPOC e APV – Desafios e Oportunidades

A consolidação de novas regras para as Associações de Proteção Veicular (APVs), a evolução do Open Insurance e o avanço do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS) pautaram um debate promovido pelo Sincor-SP, mediado por Boris Ber e Manuel Matos. O encontro reuniu Armando Vergílio, presidente da Fenacor, e Dyogo Oliveira, presidente da CNseg, em uma conversa franca sobre os desafios e oportunidades da modernização do setor.

Dyogo Oliveira destacou que o PDMS representa a principal estratégia para ampliar a participação do seguro na economia nacional. “Hoje o setor representa 6,5% do PIB em arrecadação e 4,5% em pagamento de indenizações. Com os quatro eixos do PDMS – imagem do seguro, aprimoramento de produtos, distribuição e regulação – acreditamos que conseguiremos avançar de forma consistente. Mas é fundamental que os corretores tragam propostas e participem ativamente da construção desse futuro”, afirmou o dirigente.

O presidente da CNseg também enfatizou que a comunicação com a sociedade é um exercício diário. “Quem leva a mensagem da importância da proteção para fora são os corretores de seguros. É esse diálogo permanente que vai permitir ampliar a cultura do seguro no Brasil”, reforçou.

Representando a Fenacor, Manuel Matos ressaltou que o PDMS se consolidou como um marco estratégico de médio e longo prazo para o setor. “Nos últimos 20 anos, o documento se tornou a principal referência para o desenvolvimento do mercado. Ele antecipa tendências como o Open Insurance e sinaliza os rumos em um cenário de transformação digital. Nesse contexto, a distribuição passa a ter ainda mais relevância do que o produto em si”, observou.

Ao abordar a regulamentação das APVs, Armando Vergílio destacou o impacto positivo da Lei Complementar 213, que trouxe mais segurança e transparência ao mercado. “A nova legislação garante que apenas associações devidamente cadastradas possam operar. Antes, não havia instrumento legal para fechar uma APV irregular. Agora, a Susep tem mecanismos para assegurar uma concorrência mais saudável. O consumidor ganha, e o corretor foi preservado na lei como peça central do processo”, afirmou.

Vergílio também revelou que a Fenacor está estruturando um plano de longo prazo para fortalecer a distribuição. “Queremos que o corretor de seguros continue sendo o protagonista. Para isso, ele precisa se atualizar, diversificar sua atuação e se posicionar como provedor de soluções de proteção. Estamos estruturando um programa de conhecimento e ações planejadas até 2035, com o corretor no centro dessa estratégia”, explicou.

Encerrando o painel, o presidente da Fenacor ponderou sobre os impactos tecnológicos e a necessidade de equilíbrio entre inovação e relacionamento. “Inteligência artificial, big data e insurtechs estão transformando a precificação, a regulação de sinistros e a experiência do cliente. Mas nenhuma inovação substitui o corretor de seguros. Ele é o elo de confiança que traduz as mudanças em soluções personalizadas para o consumidor”, concluiu.



Trilha 12: Benefícios decisivos para empresas que se traduzem em grande oportunidade para o corretor de seguros

A Bradesco Seguros destacou os benefícios corporativos como grande oportunidade para os corretores. Elsen Carvalho, CEO da Odontoprev, lembrou que o seguro odontológico cresceu de 20 milhões para 35 milhões de beneficiários em dez anos. “É um produto de fácil explicação, acessível e de alta utilização. Isso o torna uma porta de entrada para outros seguros”, destacou.

Na mesma linha, Fábio Magalhães, diretor comercial da Bradesco Vida e Previdência, e Flávio Bitter, diretor executivo da Bradesco Saúde, ressaltaram que a empresa trabalha com qualidade e abrangência para atender diferentes perfis. “Nosso compromisso é levar proteção a todos os grupos e criar oportunidades de negócios para os corretores”, disse Bitter.



Trilha 13: Do algoritmo à emoção: dados, IA e hipersonalização na nova era da experiência em seguros

A Icatu apresentou a palestra “Do algoritmo à emoção”, com foco na personalização da experiência do cliente. Humberto Sardenberg, superintendente de Experiência Digital, destacou o uso de IA para apoiar corretores no relacionamento. “A tecnologia pode ajudar na retenção de clientes e até na criação de mensagens personalizadas, aliviando a carga operacional do corretor”, explicou.

Luciano Antoniolo, superintendente de Transformação Digital, reforçou que a Icatu enxerga a tecnologia como aliada, mas sem perder o lado humano. “Seguro é confiança, e a IA deve ser usada para fortalecer essa relação, não para substituí-la”, afirmou.



Trilha 14: Seguro garantia: como atender todas as necessidades do segmento

A Tokio Marine focou no seguro garantia. Carol Ayub, diretora de Riscos Financeiros, explicou que a companhia vem ampliando a atuação em obras públicas após a nova legislação. “Já emitimos apólices em estados como Paraná, Recife e Mato Grosso, em projetos acima de R\$ 50 milhões. Nosso papel é oferecer não apenas uma apólice, mas também uma análise completa”, disse Ayub.

Ela acrescentou que a companhia também trabalha para fortalecer a relação com fornecedores. “É essencial que empresas exijam de seus parceiros a mesma proteção que contratam. O corretor tem um papel estratégico nessa conscientização”, destacou.



Trilha 15: Como vender valor e não preço

A SulAmérica trouxe a palestra “Como vender valor e não preço”. Bruna Rios, superintendente comercial da Regional de São Paulo, reforçou a importância da escuta ativa e da construção de relacionamentos. “Seguro é vida, é confiança. Não é apenas vender apólice, é criar parceria”, afirmou.

Bruna destacou que o corretor deve adotar uma abordagem consultiva e propositiva. “É preciso sair da guerra de preços. Histórias, provas sociais e a valorização do relacionamento são as ferramentas que realmente fidelizam o cliente”, completou.



Trilha 18: Competências humanas na era digital

O palestrante internacional Andrea Iorio – autor de best-seller, professor da Fundação Dom Cabral e influenciador reconhecido no LinkedIn – trazido pela CAPEMISA Seguradora, apresentou uma reflexão central: “Quais são os novos modelos de competências do corretor na era de Inteligência Artificial?”. Ao abordar a hiper digitalização, destacou que a quantidade de dados cresce exponencialmente, mas o verdadeiro desafio é transformá-los em valor para o segurado. “Vivemos em um mundo onde não se vende mais apenas um seguro, mas uma experiência de seguro. O apelo emocional da venda é muito mais importante do que o racional. Se não começarmos sempre pela dor do cliente, corremos o risco de perder relevância”, frisou.

O especialista ressaltou ainda que a inteligência artificial deve ser vista como complemento, e não substituição, ao trabalho humano. “Até 15% das tarefas dos corretores podem ser automatizadas e 40% das atividades rotineiras podem ser otimizadas por IA. Isso libera tempo para que o corretor dedique metade do seu dia a funções mais analíticas e humanas”, afirmou. Nesse contexto, o papel do corretor é ser curador da relação com o segurado, entregando agilidade e empatia em tempo real. “Boas ideias só valem se forem colocadas em prática rapidamente”, concluiu Iorio, reforçando que a tecnologia deve potencializar – e não apagar – o protagonismo humano na era digital.



Trilha 19: IA e transformação digital

Promovida pela Maxpar Assistências, a palestra com o jornalista e escritor Pedro Doria, intitulada “Como implantar IA na sua empresa em 2 meses”, trouxe reflexões sobre a aplicação prática da inteligência artificial nas empresas, com destaque para as oportunidades no setor de seguros.

Segundo Doria, a IA já atravessou três grandes gerações: a primeira voltada para bancos de dados massivos, com cruzamento de informações como no modelo popularizado pela Amazon; a segunda baseada em reconhecimento de imagens e sentidos, exemplificada pelo Google Fotos; e a terceira, que vivemos hoje, é a das inteligências artificiais generativas, ou genIA. “Isso vale para texto, som, para tudo. Estamos num mundo que vai se transformar pesadamente”, ressaltou. O jornalista destacou que ferramentas como ChatGPT, Gemini, Grok e Mistral podem ser aplicadas a diferentes áreas, mas é essencial compreender suas limitações. “As pessoas começam a conversar e depois de um tempo se apaixonam pela IA. O ponto fundamental é que a IA não é capaz de se apaixonar. Lidamos com máquinas que não são humanas como nós, mas que podem ser persuasivas”, alertou.



Trilha 20: O corretor do futuro é o futuro da Porto

No painel “O corretor do futuro é o futuro da Porto”, Luiz Arruda, vice-presidente Comercial e de Marketing do Grupo Porto, destacou a estratégia da companhia em personalizar produtos e atuar de forma integrada com as áreas de saúde, banco e serviços. “O comercial está em tudo, no dia a dia. No futuro, com o corretor cada vez mais parceiro estratégico, usamos inteligência e tecnologia para facilitar a jornada desse profissional”, afirmou. Ele acrescentou que a companhia prepara uma série para contar a história do corretor de seguros, ressaltando que quer transformar um corretor em influenciador para valorizar a imagem da profissão.



Trilha 21: CRM e Inteligência Artificial: de dados a vendas – o caminho para escalar sua corretora

Sandro Ribeiro dos Santos, diretor de Tecnologia e Operações e sócio-fundador da Lojacorr, trouxe uma visão prática sobre gestão de processos e vendas. Para ele, sem organização clara, a corretora enfrenta custos mais altos. “Onde entra dinheiro novo é no processo de vendas. É preciso lembrar das renovações e ser rápido ao retornar ao cliente. Confiança se conquista com agilidade e informação precisa”, alertou, destacando as principais dores enfrentadas pelos corretores.

O executivo provocou o público a refletir sobre o papel da tecnologia na rotina. “Eu quis mostrar como a inteligência artificial pode me ajudar. Cada vez mais as ferramentas terão IA. O objetivo não é saber o melhor, mas pilotar o carro”, disse, ressaltando que o corretor deve aprender a aproveitar o que já está disponível para ampliar resultados.



Trilha 24: O corretor do futuro, como vender mais e melhor comprovadamente

O consultor em aceleração de vendas, Marcelo Scharra, trazido pela Seguros Unimed, apresentou o painel e reforçou a importância de ter uma estratégia estruturada. “Por que meu cliente compraria de mim? Por que atenderia a minha ligação? Se eu não estiver gerando valor, vou me sentir incomodado”, provocou. Ele detalhou sete passos para vender e prospectar, começando pelo desenho do perfil de cliente ideal.

Entre os pontos de destaque, Scharra frisou a necessidade de dominar um canal antes de migrar para outro, de usar ferramentas de CRM para transformar dados em valor e de estruturar cadências de prospecção com diferentes abordagens, como e-mail, ligação ou envio de conteúdos gratuitos. “Se meu potencial cliente está no TikTok, eu deveria passar mais tempo por lá”, exemplificou, ressaltando a importância de indicadores de sucesso e de uma rotina de governança.



Trilha 25: Riscos climáticos e as oportunidades diante desse cenário

O painel sobre riscos climáticos reuniu Leonardo Freitas, diretor comercial da Bradesco Auto/RE, Guilherme Perondi, presidente da Swiss Re Corporate Solutions, e a jornalista Thaís Herédia. Freitas destacou a baixa penetração do seguro residencial no Brasil, que representa apenas 0,4% do PIB, contra 1,7% nos EUA. “Enquanto lá o prêmio médio chega a R\$ 3 mil, aqui o cliente não prioriza um seguro que custa R\$ 300”, explicou. Ele alertou para o impacto crescente de eventos climáticos: “Nos últimos dez anos, o número de pessoas afetadas triplicou e o prejuízo econômico quadruplicou, alcançando R\$ 29 bilhões ao ano”.

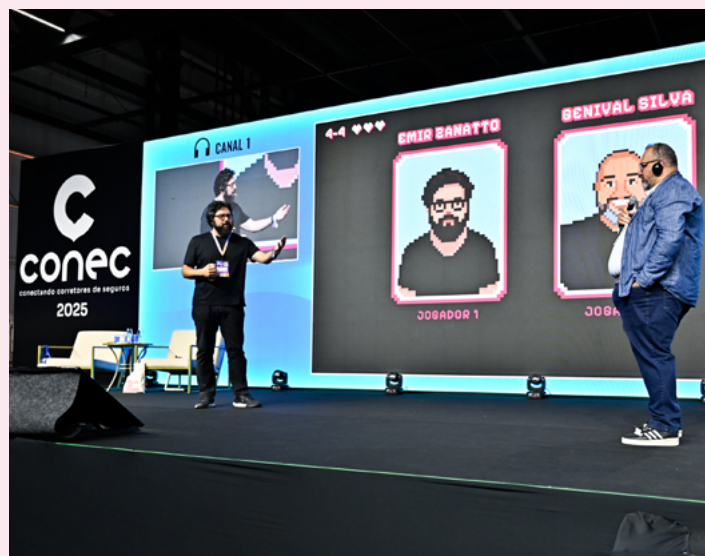
Perondi reforçou que o mercado precisa se preparar para o avanço dos riscos climáticos e enxergar oportunidades. “Existe uma provocação eminente de quanto precisamos nos preparar. O seguro catástrofe começa a entrar na mesa de discussão”, afirmou. Ele destacou ainda o papel fundamental dos corretores na redução da assimetria de conhecimento. “A sociedade precisa entender os riscos iminentes. É nosso papel preparar o setor para proteger e permitir que a economia continue crescendo”, completou.



Trilha 27: Dos Dados à IA

O painel “Dos Dados à IA” contou com a participação de Emir Zanatto, executivo da vertical de Seguros da Serasa Consumidor, e Genival de Souza e Silva, mentor e consultor. Os especialistas ressaltaram a relevância da inteligência artificial e do big data para transformar a operação das corretoras. “Cada vez mais as ferramentas precisam ajudar a criar o produto ideal para cada cliente”, disse Zanatto.

Eles explicaram como a plataforma TEX Mercado permite visualizar preços, comissões e produtos em diferentes praças, tornando a corretora mais competitiva e fortalecendo ações de marketing. Além disso, a solução TEX Predits usa grandes volumes de dados para prever precificação em tempo real. “Com esses recursos, conseguimos saber quando o seguro de carro será cobrado e antecipar decisões estratégicas”, concluiu Genival.



Trilha 26: Um portfólio completo em Seguro Auto

No debate sobre seguro de vida e estratégias para expansão, Igor Di Beo, vice-presidente de Vida e RE da HDI Seguros, destacou a atuação diferenciada do grupo. “A HDI é a única empresa que oferta mais de um produto de frota para o mesmo segmento de cliente, conseguindo trabalhar tanto com a marca HDI quanto com a Yelum”, explicou.

Ele também ressaltou a estrutura da companhia dedicada às operações de frota, com cerca de 40 colaboradores divididos entre novos negócios e renovações. “Temos equipes de subscritores seniores, separados por regiões de atuação, o que gera maior proximidade com o mercado”, afirmou, ressaltando a importância da capilaridade para expansão no segmento.



SinergIA Digital no Conec 2025: o futuro da corretagem de seguros em debate

Painéis do palco SinergIA Digital exploraram os rumos da profissão com foco em inovação, tecnologia, gestão e o papel humano na nova era do setor

Entre as trilhas de conhecimento do Conec 2025, o palco SinergIA Digital destacou-se por reunir discussões de alto nível sobre o futuro da corretagem de seguros e as transformações que estão moldando o setor.

Durante dois dias de programação intensa, dez encontros estratégicos reuniram especialistas, lideranças e representantes do Sincor-SP, que abordaram os principais desafios e oportunidades da atividade sob diferentes perspectivas — da inovação tecnológica à evolução regulatória, passando por modelos de gestão, novos produtos e tendências de mercado.

Os debates reforçaram o protagonismo do corretor de seguros como agente de transformação e mostraram caminhos concretos para quem deseja crescer e se reinventar em um cenário cada vez mais digital e competitivo.

Confira a seguir os destaques e aprendizados que o SinergIA Digital trouxe para o corretor do futuro.

Trilha 5 – O futuro inteligente do corretor de seguros

Palestrantes: Alexandre Camillo (presidente executivo da SegPartners Brasil), Antônio Penteado Mendonça (advogado e jornalista) e Ernesto Tzirulnik (presidente do IBDS). **Mediadores Sincor-SP:** Adilson Neri Pereira (coordenador do Comitê Jurídico), Felipe Moreira Paes Barretto (integrante do Comitê Jurídico).

Esta trilha discutiu os impactos da Lei 15.40 na atuação do corretor de seguros. O grupo destacou que, antes visto apenas como intermediário, o profissional passa a ter novas responsabilidades, precisando atender a exigências legais e técnicas que reforçam sua relevância no processo de proteção do segurado.

Os debatedores ressaltaram que a mudança traz desafios, mas também oportunidades, consolidando a importância do corretor ao longo do tempo. Entre os pontos centrais, ficou evidente a necessidade de compreender com profundidade os riscos aos quais o cliente está exposto, garantindo que a apólice contratada seja adequada ao perfil e às demandas apresentadas.

Também foi apontada a importância das apólices de responsabilidade civil como instrumento de proteção para os corretores diante de fragilidades que possam surgir no exercício da profissão.



Trilha 6 – Seguro Rural: desafios, tendências e oportunidades

Palestrantes: David Elias Martin (coordenador da Comissão de Riscos Rurais do Sincor-SP) e Glaucio Toyama (presidente da Comissão de Seguro Rural da FenSeg). **Mediadores Sincor-SP:** Flavio Machado (vice-presidente da Região 5) e Silvia da Silva Camacho (diretora da Regional Piracicaba).

O encontro trouxe uma análise sobre os desafios e perspectivas para o seguro rural no Brasil. Foi ressaltado que o país reúne grande diversidade de perfis de produtores e tecnologias, além de cadeias produtivas segmentadas, mas ainda enfrenta fragilidades estruturais, como a renda do agricultor. Em 2024, o setor movimentou 14 milhões em prêmios.

Os especialistas comentaram que os últimos anos foram marcados por eventos climáticos mais frequentes e severos, e que a volatilidade deve permanecer nas próximas safras. Nesse contexto, a atração de capital de risco foi apontada como fundamental para reduzir o déficit de proteção agrícola, ainda elevado no País.

A discussão também trouxe à tona tendências relevantes, como a atuação das insurtechs no ramo e o fortalecimento das parcerias público-privadas, consideradas essenciais para ampliar a abrangência e a eficiência do seguro rural.



Trilha 10 – Entendendo o cliente moderno

Palestrantes: Edmur de Almeida (coordenador da Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do Sincor-SP), Renato Cunha Bueno (coordenador da Comissão de Riscos de Engenharia e Resseguros do Sincor-SP) e Rogério Vergara (Presidente da ANSP). **Mediadores Sincor-SP:** Jobel Cândido (diretor da Regional Assis) e Luis Nardin (diretor da Regional Jundiaí).

Esta trilha destacou as transformações no perfil do consumidor de seguros, marcado pela convivência de quatro gerações com necessidades e expectativas distintas. Nesse cenário, compreender os padrões de comportamento e comunicação de cada grupo é essencial para a atuação do corretor.

Entre os pontos discutidos, ganhou destaque o uso da inteligência artificial como ferramenta de apoio, seja na consulta de informações ou como assistente de produção, trazendo mais eficiência ao trabalho diário.

Os especialistas enfatizaram que o corretor não pode se limitar à venda de apólices, mas deve se consolidar como gestor de riscos. Para isso, a qualificação contínua é indispensável, já que o cliente tradicional envelheceu e novas gerações passam a ocupar espaço cada vez maior no mercado. Entender esse público em transformação exige capacitação contínua.



Trilha 16 – Marketing Digital: vantagens para seu negócio

Palestrantes: Danilo Ximenes (gerente de Marketing da Zurich Seguros) e Leandro Giroldo (CEO Lemmo Corretora de seguros). **Mediadores Sincor-SP:** Alex Dias (diretor da Regional Presidente Prudente) e Cinthia Carrero (diretora da Regional Marília).

O encontro trouxe insights sobre como corretores podem utilizar o marketing digital para se destacar e conquistar clientes. A mídia digital se mostra democrática, não exigindo grandes investimentos, mas demandando conteúdo relevante e constância.

Foram apresentadas técnicas para atrair atenção e oferecer experiências diferenciadas, sempre com foco em criar relações de confiança por meio da empatia. Para os especialistas, o corretor que entende isso consegue se posicionar de forma única no mercado.

Outro destaque foi a explicação dos 4 “S” do marketing atual: o streaming, que mostra como o consumo de vídeos e transmissões ao vivo molda o comportamento do público; searching, que estabelece que o tempo para conquistar a atenção é mínimo — em média, apenas três segundos; e o scrolling e shopping, em que o ato de rolar a tela é contínuo e exige conteúdos que despertem interesse imediato e direcionem para a compra final. A trilha reforçou que quem aprender a se comunicar nesse novo cenário tem muito mais chances de crescer sua corretora e fidelizar clientes.



Trilha 11 – A importância do Seguro de Vida e da Previdência na sociedade

Palestrantes: Carlos Cortez (vice-presidente de Parcerias Comerciais da Prudential do Brasil), Raimundo Nonato Vieira (integrante da Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP) e Roberto Lopes Passos (coordenador da Comissão de Vida, Previdência e Capitalização do Sincor-SP). **Mediadores Sincor-SP:** Mara Borges Sutto (diretora da Regional São Paulo Sul) e Paulo Sergio de Souza (diretor da Regional Santos).

O debate destacou o peso social e econômico do seguro de vida, reforçando o papel do corretor como agente de bem-estar. O setor pagou R\$ 8,3 bilhões em indenizações em 2024, mas apenas 18% da população brasileira possui seguro de vida e 9% previdência, evidenciando o potencial de crescimento.

O grupo também comentou que o segmento tem se transformado, com aumento na procura por coberturas para doenças graves, que permitem ao segurado utilizar o benefício em vida, garantindo qualidade de vida. A longevidade e a sociedade multigeracional exigem produtos mais flexíveis e inclusivos.

Além disso, o seguro de vida passou a oferecer benefícios adicionais, como telemedicina, orientação nutricional e plataformas de bem-estar, mostrando que o produto não é apenas uma proteção após a vida, mas um aliado para viver melhor no presente.



Trilha 17 – Desmistificando o Seguro de Transportes: oportunidades que você ainda não explora

Palestrantes: Frederico Leopoldo (presidente do CIST), Rodinei Ricardo da Silva (coordenador da Comissão de Transportes e Cascos do Sincor-SP), Rogério Santos (diretor comercial de Filiais e Canais da Somp) e Thiago Fecher (Sócio da Alfatec Seguros). **Mediador Sincor-SP:** Márcio Silva (vice-presidente da Região 1).

A conversa destacou a importância dos seguros obrigatórios para transportadores — que abrangem três ramos distintos — e como esse movimento abre novas frentes de atuação para os corretores de seguros. O ponto central foi a necessidade de os profissionais se capacitarem para oferecer esses produtos, aproveitando estratégias de prospecção que podem nascer dentro da própria base de clientes.

Um dos desafios mais apontados é a complexidade do produto, que hoje ainda é visto como assunto restrito a especialistas. Muitas transportadoras sequer sabem da obrigatoriedade do seguro, o que limita tanto o acesso do segurado quanto a atuação do corretor.

Por isso, os palestrantes defenderam a simplificação e massificação do seguro de transportes, transformando-o em uma solução mais acessível. Nesse cenário, o corretor tem papel estratégico: desmistificar o produto e mostrar ao cliente, de forma clara, a real necessidade da cobertura. Assim, além de ampliar a carteira, contribui para um mercado mais consciente.



Trilha 22 – Responsabilidade Civil na era da Inteligência Artificial

Palestrantes: Alexandre Lasalvia (sócio da MHC Corretora de Seguros), Claudio Macedo Pinto (integrante da Comissão de RC do Sincor-SP), Mariana Miranda (head na Akad Seguros) e Paulo Jatene Bosisio (coordenador da Comissão de RC do Sincor-SP). **Mediadores Sincor-SP:** Bettine Castro (diretora da Regional Campinas) e José Carlos Rossatto (diretor da Regional São Paulo Leste).

Nesta trilha, o debate trouxe à tona o atual decréscimo nas vendas do seguro de Responsabilidade Civil (RC) e a pouca procura dos corretores por esse tipo de produto. Ao mesmo tempo, foi explorado o avanço dos agentes de inteligência artificial, que se apresentam como uma nova modalidade de trabalho, capazes não apenas de definir e planejar, mas também de executar tarefas.

Apesar do potencial, os palestrantes reforçaram que a IA ainda está sujeita a falhas, o que torna a supervisão humana indispensável. A conversa também abordou as mudanças de comportamento das empresas e a necessidade de refletir sobre os riscos de delegar processos inteiramente às máquinas.

Exemplos práticos foram apresentados para ilustrar as discussões que já começam a surgir no setor, como a definição de quem será o responsável em casos complexos — por exemplo, um acidente causado por um carro autônomo. Questões como essa mostram que o mercado precisará se adaptar, tanto em questões regulatórias quanto na oferta de produtos, para responder a novas realidades.



Trilha 23 – Saúde Suplementar: estratégias para um futuro sustentável

Palestrantes: Bruno Sobral de Carvalho (diretor Executivo da FenaSaúde), Marcelo Reina (CEO da Brazil Health Assessoria e Consultoria) e Vanessa Mendes (coordenadora da Comissão de Saúde Suplementar e Odontológico do Sincor-SP). **Mediadores Sincor-SP:** Antônio Roberto Mantovan (diretor da Regional São José do Rio Preto), Claudemir Machi (diretor da Regional Guarulhos), João Carlos Garrucho (vice-presidente da Região 4).

A discussão evidenciou a relevância do segmento de saúde suplementar, que movimenta números expressivos, mas também apresenta uma complexidade própria, já que os riscos refletem, além do patrimônio, diretamente na saúde e no bem-estar do segurado. Os especialistas apontaram 2025 como um ano especialmente oportuno para que o corretor diversifique sua carteira e explore as oportunidades do ramo. Entre as tendências trazidas pelas companhias, foram citadas mudanças nos produtos que impactam diretamente os métodos de venda: novas modalidades criadas para equilibrar as contas, categorias que deixaram de ter reembolso, redes mais enxutas, entre outras estratégias. Nesse cenário, o corretor precisa reaprender a olhar para os produtos e assumir o papel de consultor de confiança do segurado, orientando sobre as melhores escolhas de acordo com as necessidades individuais de cada cliente.



Trilha 28 – Novos caminhos do Seguro Automóvel

Palestrantes: Jaime Soares (diretor executivo de Automóvel da Porto Seguro) e Marcelo Goldman (Diretor Executivo de Produtos Massificados da Tokio Marine Seguradora). **Mediadores Sincor-SP:** Gilberto Fadiga Filho (diretor da Regional São João da Boa Vista), Lauro Barreto (Vice-presidente da Região) e Wilton José Nogueira (diretor da Regional Mogi das Cruzes).

O debate abordou o seguro de automóveis, segmento que hoje cobre cerca de 30% da frota circulante de veículos no Brasil e representa o principal canal de atuação para os corretores de seguros. O setor vem passando por transformações significativas, com destaque para a oferta de produtos customizados, que incluem veículos não cobertos pelo seguro tradicional, como motocicletas, e preços mais acessíveis.

Os especialistas também comentaram sobre a importância da assistência 24 horas e as novas oportunidades de negócios que surgem para os corretores. O ponto central é que o profissional precisa compreender a nova dinâmica do mercado, marcada por produtos cada vez mais personalizados e múltiplas possibilidades de oferta. Para se manter competitivo, é fundamental que o corretor se atualize constantemente, garantindo que o consumidor receba a melhor cobertura possível.



A arte de transformar com alegria

Doutores da Alegria emocionam e inspiram o público ao mostrar o poder do riso, da leveza e da imaginação no ambiente de trabalho

“Vamos começar respirando juntos.” Foi com esse convite que Wellington Nogueira e Ângelo Brandino, do grupo Doutores da Alegria, abriram uma das palestras mais emocionantes e divertidas do Conec 2025. O gesto simples e consciente já revelava, na primeira dinâmica, a essência da apresentação: parar, respirar e se permitir enxergar o mundo de outra forma.

A plateia, atenta e sorridente, logo entrou no ritmo das atividades propostas – exercícios leves, olhares trocados e jogos interativos que iam muito além da descontração. “Aprendemos no hospital que, quando a situação está delicada, é preciso parar, respirar... e aí a resposta vem à mente”, explicou Nogueira, conduzindo os participantes a refletirem sobre a importância da pausa e da presença.

Com humor inteligente e energia contagiante, os palestrantes mostraram que o trabalho – em qualquer área – deve ser sinônimo de transformação. “O que fazemos é tirar o que há de melhor dentro de nós e colocar à disposição do outro. Essa é a essência da alegria”, destacou Brandino, sob aplausos.

No palco, os Doutores convidaram o público a enxergar que até os objetos mais corriqueiros podem ganhar novos significados. Um exemplo clássico veio do ambiente hospitalar: a seringa, normalmente associada à dor, transformou-se em instrumento musical quando combinada a uma luva cirúrgica e um apito, arrancando gargalhadas do público. “Quando acreditamos na ideia, a transformação acontece”, completou Nogueira.

A cada dinâmica, a mensagem se tornava mais clara: alegria não é apenas entretenimento, é um recurso poderoso para ressignificar experiências, aliviar tensões e criar vínculos genuínos. Brincando com a visão e a audição da plateia, os Doutores da Alegria chamaram atenção para a importância de enxergar mais cores e ouvir melhor as pessoas – sem “engolir sapos” em silêncio.

A transformação, afirmaram, nasce justamente dessa liberdade de se expressar. “No hospital, quando uma criança vê um palhaço, nada é o que parece ser. Uma seringa deixa de ser uma ameaça e vira música. Esse é o poder da imaginação que queremos trazer também para o ambiente de trabalho”, disse Brandino.

Ao final, a emoção tomou conta da plenária. Entre risos, aplausos e olhares marejados, ficou o lembrete de que a alegria também é coisa séria. Os Doutores reforçaram que sua atuação não é voluntária, mas uma profissão sustentada pelo apoio de uma rede de sócios mantenedores. “O hospital não nos paga nada. Nosso trabalho só existe porque muitas pessoas acreditam que transformar vidas com alegria vale a pena”, frisou Nogueira.

A palestra terminou em clima de celebração, com o público de pé e o coração leve. Ficou a mensagem: viver a experiência da alegria no trabalho é possível – e, mais do que isso, é necessário. Afinal, como lembraram os palhaços, quando colocamos o que há de melhor dentro de nós a serviço do outro, não é só o ambiente que muda – nós também mudamos com ele.



Conectados Saúde e Odonto impulsiona negócios e destaca tendências



Marcelo Reina

A iniciativa da Brazil Health promoveu palestras, mentorias e experiências voltadas ao desenvolvimento do corretor de seguros

“Queríamos mais uma vez marcar nossa presença com inovação, acolhimento e protagonismo. O Conec é um ambiente de aprendizado e relacionamento que representa o que há de melhor no nosso setor, e, por isso, a Brazil Health sempre faz questão de estar próxima dos corretores”, destacou Marcelo Reina, CEO da Brazil Health.

Insights e tendências de mercado

O espaço Conectados Saúde e Odonto, montado ao lado do estande da Brazil Health, reuniu principais operadoras e seguradoras do setor para apresentar cases, estratégias de vendas e perspectivas de crescimento. As apresentações lotaram o espaço durante os dois dias de programação e se tornaram ponto de encontro para corretores e executivos.

Na sexta-feira (26/09), o ciclo de palestras começou com a Seguros Unimed, que destacou “Por que a Seguros Unimed é uma oportunidade única de vendas em Saúde e Odonto”. Na sequência, a SulAmérica trouxe o tema “O segredo do aumento das vendas”, seguida pela Amil, que apresentou “O segredo do sucesso das vendas”. Encerrando o dia, a Omint discutiu como “vender saúde e odonto junto ao público premium”, reforçando o posicionamento consultivo das assessorias especializadas.

Já no sábado (27/09), o público acompanhou as palestras da MedSênior, com o tema “O segredo do sucesso de vendas e qualidade”; da Hapvida NotreDame, com “Tudo para o corretor vender mais”; e da Brazil Health, que encerrou a programação com “Como fazer vendas empresariais e ter pós-vendas que garantam a perenidade da carteira”.



Experiência completa e novas iniciativas

Além das palestras, a Brazil Health ofereceu mentorias rápidas, overviews de oportunidades, cadastro express, câmaras de apoio e pós ao corretor, e o já tradicional Happy do Corretor BRH, que reuniu convidados em um ambiente de descontração e networking.

Entre as novidades, a empresa anunciou o lançamento da Brazil Seguros, ampliando seu portfólio de soluções e reafirmando seu compromisso em atuar como uma parceira estratégica para corretores e operadoras.

“O Conec é mais do que uma feira de negócios; é um movimento de fortalecimento do mercado. Participar ativamente, oferecendo conhecimento e oportunidades, reforça nosso propósito de impulsionar o corretor de seguros e promover a evolução contínua do setor de saúde suplementar e odontologia”, concluiu Reina.



Com foco no futuro, é lançada a Academia Sincor-SP

Educação a distância com foco em resultados reais



O Conec 2025 marcou não apenas a celebração de 20 edições do maior congresso de corretores de seguros do país, mas também o lançamento de uma das iniciativas mais transformadoras do Sincor-SP: a Academia Sincor-SP, plataforma de cursos e especializações voltada à capacitação técnica e estratégica dos profissionais do setor.

Com o propósito de democratizar o acesso ao conhecimento e impulsionar a transformação digital na corretagem, a Academia Sincor-SP oferece cursos on-line e certificados, em uma plataforma moderna, responsiva e acessível de qualquer dispositivo com internet. É a oportunidade ideal para estudar quando e onde quiser, com valores acessíveis e condições exclusivas para associados.

“A Academia Sincor-SP é um marco na história da nossa entidade. Estamos entregando ao corretor de seguros uma ferramenta de capacitação contínua, acessível e de alto nível, alinhada às transformações tecnológicas do mercado. Mais do que um portal de cursos, é um espaço de evolução e valorização profissional”, declara Boris Ber, presidente do Sincor-SP.

O primeiro curso lançado – **“Inteligência Artificial para Corretores de Seguros”**, ministrado por Rafael Altomare – ensina, de forma prática e sem necessidade de saber programar, como utilizar o ChatGPT e outras ferramentas de IA para automatizar processos, vender mais e encantar clientes.

“Nosso objetivo é ajudar o corretor a entender que a tecnologia pode ser uma aliada estratégica no relacionamento com o cliente e na gestão do negócio”, explica Rafael Altomare.

Além de trazer conteúdos atualizados e aplicáveis à rotina do corretor, a Academia Sincor-SP garante certificação digital automática após a conclusão das aulas e atividades – uma forma de valorizar o aprendizado e reconhecer a evolução profissional dos participantes.

Vantagens exclusivas

Pagamento facilitado

A Academia Sincor-SP oferece opções para parcelar o pagamento. Associado Sincor-SP tem acesso diferenciado e condições especiais.

Acesso a qualquer hora e lugar

A plataforma é responsiva e funciona em qualquer dispositivo com internet, oferecendo total flexibilidade ao corretor.

Curso reconhecido

Ao concluir todas as aulas e atividades, o certificado digital é emitido automaticamente.

Saiba mais em: academiasincorsp.org.br

Conec 2025 compensa 100% das emissões de CO₂ e se torna Evento Carbono Zero

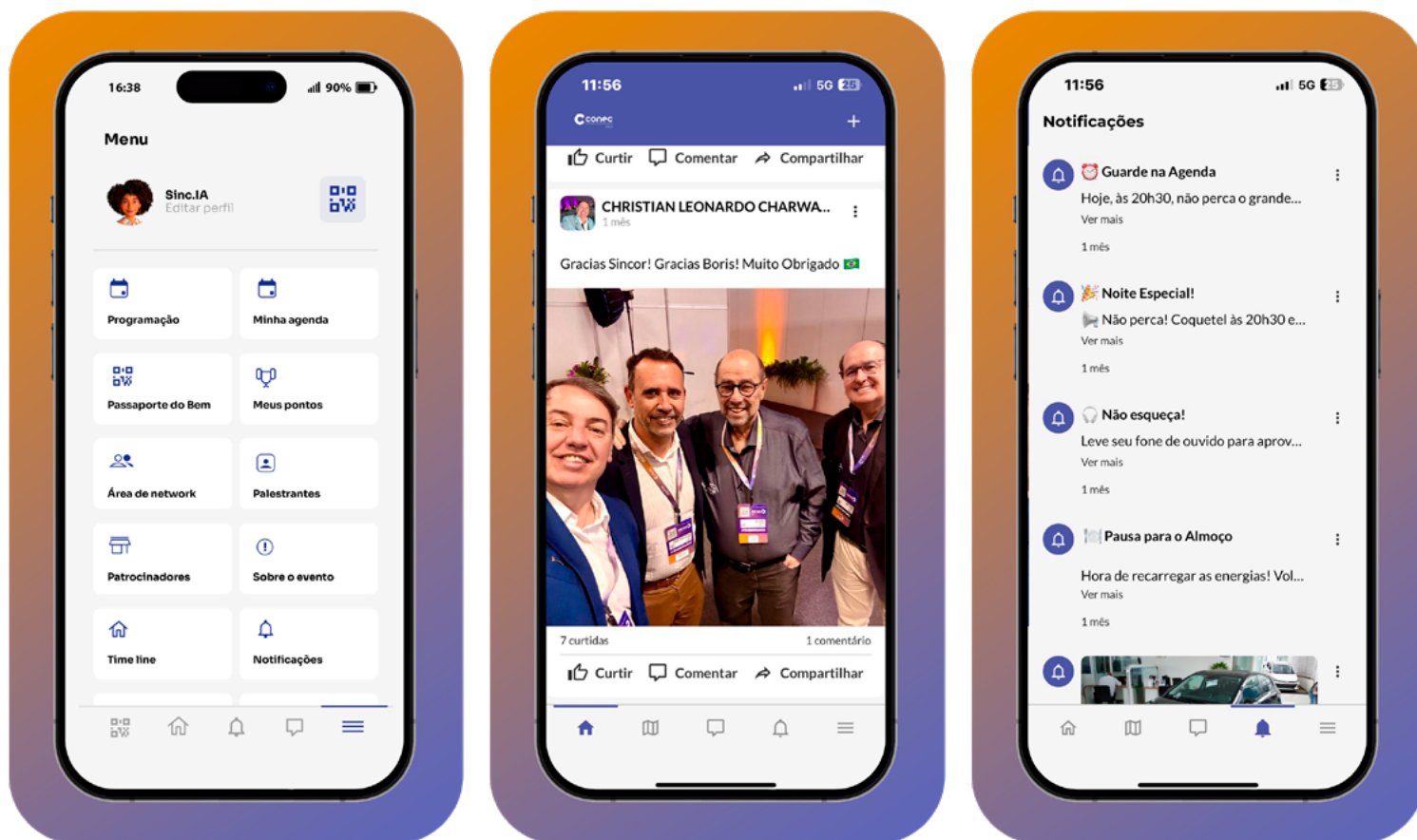
Pela primeira vez em sua história, o Conec realizou a compensação integral das emissões de carbono geradas durante o evento. Ao todo, 21 toneladas de CO₂ foram neutralizadas, garantindo ao congresso o Certificado de Evento Carbono Zero.

A iniciativa, promovida pelo Sincor-SP, reforça o compromisso da entidade com a sustentabilidade e a responsabilidade ambiental, alinhando o principal congresso de corretores de seguros da América Latina às melhores práticas de ESG.

A compensação foi feita por meio do projeto Amazônia Brasileira REDD+, que atua na proteção de áreas de floresta nativa no Pará, uma das regiões com maior índice de desmatamento do bioma amazônico.

O certificado, emitido oficialmente, comprova que o impacto ambiental do evento foi totalmente compensado. O QR Code do documento permite acessar toda a rastreabilidade do processo, incluindo o inventário de emissões e as informações detalhadas sobre as ações de compensação, assegurando transparência e credibilidade à iniciativa.

“Parabéns pela iniciativa e pelo compromisso com a sustentabilidade!”, destacou a mensagem enviada à organização do evento, em reconhecimento ao impacto positivo alcançado.



Engajamento digital recorde marca o Conec 2025

Ferramenta interativa transformou a participação dos congressistas e bateu recordes de uso durante os três dias de evento

O aplicativo oficial do Conec 2025 consolidou-se como um dos grandes diferenciais da 20ª edição do congresso, ampliando a interação entre congressistas, expositores e palestrantes em uma experiência totalmente integrada. Durante os três dias de evento, o app registrou 524.295 interações, um recorde absoluto na história do congresso.

Foram 7.113 usuários cadastrados, dos quais 3.901 acessaram ativamente a plataforma, representando 54,84% de adesão — um índice notável para eventos de grande porte. No ambiente digital, a troca de conhecimento e networking ganhou força: 17.139 trocas de contato, 1.564 mensagens via chat, 795 postagens, 2.638 curtidas e 12.243 comentários deram o tom de um público engajado e participativo.

Entre os conteúdos mais acessados, as trilhas sobre transformação digital, marketing e inovação na corretagem lideraram o ranking de favoritamentos, refletindo o interesse dos profissionais por temas ligados ao futuro da corretagem de seguros.

Nos painéis mais favoritados, destacaram-se:

- Transformação Digital na Corretagem de Seguros (687 favoritamentos);

- Marketing Digital: vantagens para seu negócio (617);

- Sinergia Digital: o futuro inteligente do corretor de seguros (588).

Os palestrantes mais marcantes para o público também refletem o protagonismo das lideranças do setor. Boris Ber, presidente do Sincor-SP, liderou o ranking com 220 favoritamentos, seguido por Jayme Brasil Garfinkel (188) e Nilton Molina (173).

No ambiente corporativo, CNP Seguradora, AKAD Seguros e Yelum Seguradora se destacaram como os expositores mais engajados, com 664, 587 e 573 favoritamentos, respectivamente.

Além das interações sociais, o aplicativo registrou 48.468 leituras de QR Codes, 50 notificações criadas e 50.707 aberturas, além de quizzes e enquetes que reforçaram a conexão entre os participantes e a programação.

Mais do que uma ferramenta de informação, o app mostrou-se um verdadeiro hub de relacionamento e inovação, impulsionando o alcance digital do Conec 2025 e projetando novos caminhos para o futuro da experiência dos congressistas.

Carona Conec

leva entrevistas
e descontração
pelos corredores
do congresso



Entre os corredores movimentados do Distrito Anhembi, uma cena inusitada chamou a atenção dos participantes do Conec 2025: representantes do Sincor-SP em um carrinho de golfe, conduzindo entrevistas exclusivas com personalidades do mercado de seguros. Pela segunda edição consecutiva, o Carona Conec entrou em cena como uma ação especial da TV Sincor-SP, levando informação, espontaneidade e bom humor à cobertura do maior congresso de corretores de seguros do país.

Gravadas em clima de descontração, as conversas misturaram curiosidade, bastidores e visões de futuro – mostrando o lado mais humano e inspirador dos convidados.

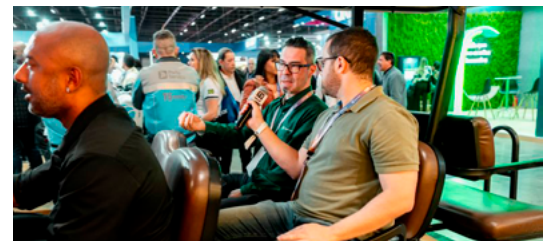
O superintendente regional São Paulo da ENS (Escola de Negócios e Seguros), Rodrigo Matos, embarcou com Boris Ber para falar sobre os novos cursos, imersões e projetos de formação que a instituição prepara para 2026. “A educação é a base da transformação do corretor e do mercado. O Conec é o espaço ideal para mostrar o que vem por aí”, destacou Matos.

Vanessa Mendes, fundadora da Cobroker Insurance Hub, compartilhou com Fernando Ber sua visão sobre inovação e colaboração no ecossistema da corretagem. Com entusiasmo, ela destacou a importância de iniciativas que conectam profissionais e impulsionam novos modelos de negócio.

Outro destaque foi a participação de Eduardo Vasconcelos, head global de Segurança da Informação da Pilkington/ Group NSG, que falou com Fernando Ber trazendo o olhar da indústria para o universo da proteção e da parceria com o setor de seguros, mostrando como a integração entre diferentes segmentos pode gerar valor e oportunidades.

Mais do que entrevistas, o Carona Conec se transformou em uma experiência de proximidade e engajamento, reforçando o espírito do congresso: aproximar pessoas, ideias e propósitos.

Todos os episódios do Carona Conec foram **transmitidos pela TV Sincor-SP e seguem disponíveis no canal do YouTube**, reunindo os melhores momentos dessa jornada que mostrou que, no grande congresso, o conhecimento também anda sobre rodas.





Espaço Gastronômico: uma pausa saborosa no Conec 2025

Food trucks, sabores variados e mais de 15 mil porções servidas em dois dias de evento

Entre uma palestra e outra, o público do Conec 2025 teve um momento especial para recarregar as energias – e o clima de descontração tomou conta do Espaço Gastronômico, que reuniu uma verdadeira praça de alimentação. O almoço, realizado das 12h às 14h, foi patrocinado pela Seguralta e contou com food trucks de marcas queridas e variadas opções gastronômicas, agradando a todos os paladares.

Com boa conversa entre colegas de profissão, os congressistas puderam escolher livremente entre hambúrgueres, massas, comida oriental, árabe e saudável. Tudo isso em um ambiente acolhedor e repleto de integração – uma das marcas registradas do Conec.

Entre os destaques estavam os food trucks do Black Dog, Boali, China in Box, El Malk, Gendai, Hot N' Tender, Johnny Rockets, Marybrown,

Muy Amigo, Nomade, Parmigiano, Praia Sihat, Santa Piadina, Spoleto e Vivenda do Camarão, que garantiram um cardápio diverso e delicioso para todos os participantes.

Ao todo, mais de 15 mil porções foram servidas durante os almoços oficiais nos dias 26 e 27 de setembro, evidenciando a estrutura de hospitalidade e a complexidade de atendimento de um público que superou 10 mil participantes – entre congressistas, expositores, autoridades e convidados.

O sucesso do espaço reforçou o propósito do evento de proporcionar experiências completas, unindo conteúdo, networking e convivência, em mais uma edição inesquecível do maior congresso de corretores de seguros da América Latina.



Três corretores de seguros saem de carro 0 km

Sorteio de veículos patrocinados pelas companhias Bradesco Seguros, Tokio Marine Seguradora e Porto premiou participantes durante o congresso

Um dos momentos mais aguardados do Conec 2025 foi o tradicional sorteio de carros entre os corretores de seguros participantes do evento. Nesta edição, três automóveis HB20 Comfort 0 km foram entregues a profissionais com registro ativo na Susep, reforçando o clima de celebração e reconhecimento que marca o congresso.

Os sorteios aconteceram nos dias 26 e 27 de setembro, na plenária principal do Distrito Anhembi, e contaram com grande expectativa do público presente.

As premiações foram possíveis graças ao patrocínio de três grandes companhias do mercado: Bradesco Seguros, Tokio Marine Seguradora e Porto, que mais uma vez demonstraram seu apoio e valorização aos corretores de seguros.

A Bradesco Seguros realizou o sorteio de um HB20 novinho, e o grande vencedor foi Eduardo Santana, da Alpha Administração e Corretagem de Seguros. Já a Tokio Marine premiou o corretor José Roberto Marin Cervellini, da Operacional Corretora de Seguros. E a Porto entregou as chaves do terceiro veículo à corretora Vanessa D. Andrea Henrique, da Angela Carboni Corretora de Seguros.

Com o auditório lotado e muita torcida, os vencedores comemoraram ao receber as chaves dos veículos no palco, marcando o evento com emoção e entusiasmo.



ESTÁ NO AR A CAMPANHA **TOKIO ACELERA!**



**A campanha que turbina seus resultados já começou.
Com a Tokio Acelera, vender Auto Individual rende muito mais!**

**Por que
participar?**



As vantagens certas para você acelerar
Não há ranking: todos têm a mesma chance de ganhar!

Apuração mensal: você não precisa esperar o final da campanha para receber. Seu pagamento será mensal, de acordo com a sua produção.

**Conheça a
Fórmula do
Acelerar:**

O QUE VOCÊ PRECISA FAZER:

Meta
% Crescimento

+

Prêmio Emitido
Líquido Mínimo

E O QUE VOCÊ GANHA:

1% do total do
Prêmio Emitido
Líquido

ou

Comissão
extra mínima

O VALOR MAIS **VANTAJOSO** ENTRE OS DOIS.

Bora acelerar, Corretor!

Acesse o Portal do Corretor em tokiomarine.com.br, veja o regulamento e acompanhe seu desempenho.

tokiomarine.com.br [Tokio Marine Seguradora](#) [/TokioMarineSeguradora](#) [tokiomarineseguradora](#)



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Automóvel - SUSEP 15414.100335/2004-74. Consulte as condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Outubro/2025.



SinPodOuvir realiza entrevistas ao vivo durante o evento

Gravações reuniram lideranças e executivos do mercado de seguros

Durante o Conec 2025, o SinPodOuvir, canal de podcasts do Sincor-SP, ganhou uma edição especial transmitida ao vivo pela TV Sincor-SP, levando ao público uma série de entrevistas exclusivas com executivos, especialistas e lideranças do setor.

O programa, criado para ampliar a voz dos corretores de seguros e fortalecer o diálogo com todo o ecossistema do mercado, recentemente atingiu a marca de 100 episódios, consolidando-se como um dos principais espaços de informação e debate da categoria.

Diversidade de temas e convidados

Gravado diretamente do estande da TV Sincor-SP, o SinPodOuvir – Edição Conec 2025 apresentou uma programação intensa e plural, refletindo o propósito do projeto de valorizar diferentes perspectivas do setor.

As gravações ao vivo reuniram representantes de grandes companhias e parceiros do mercado:



Alba Seguradora – Beto Trindade, presidente da companhia, entrevistado por Thaís Ruco.



Bradesco Seguros – Luiz Carlos Ferreira Gomes (Auto/RE), Alex Queiroz (Vida e Previdência) e Rodrigo Moreno (Saúde), entrevistados por Alex Dias.



CAPEMISA Seguradora – Fábio Lessa, diretor Comercial Estatutário, entrevistado por Rogério Freeman.



Conecta – Mayara Fraguas, diretora Comercial, entrevistada por Thaís Ruco.



Fator Seguradora – Luiz Antonio da Fonseca, diretor Comercial e Marketing, entrevistado por Thiago Fecher.



Ituran – Euclides Naliato, diretor Comercial, em conversa com Mara Sutto.



MKR / LGPD – Marina Bendit, fundadora e CEO da ProdPO, entrevistada por Alex Dias



Porto Seguro – Luiz Arruda (VP Comercial e Marketing), Rogério Lourenço (Porto Academia) e Patrícia Coimbra (Diretora de Gente e Cultura), entrevistados por Thiago Fecher.



Seguros Unimed – Yonara Martimbiano Garcez Novaes (gerente Regional SP – Saúde e Odonto) e Tiago Vicente de Moraes (gerente Regional SP – Vida, Previdência e RE), entrevistados por Fernando Ber.



TEx / Serasa – Felipe Shaider, gerente comercial da TEx, entrevistado por Márcio Pires.

Comunicação que **conecta** e inspira

A Edição Conec 2025 reforçou o caráter colaborativo e de representatividade do SinPodOuvir, conectando conteúdos de interesse dos corretores e estimulando o compartilhamento de experiências.

Com a energia do evento e o entusiasmo do público que acompanhou as gravações no Anhembi, o SinPodOuvir reafirmou sua missão de dar voz a quem transforma o mercado de seguros.

Os episódios da edição especial estão disponíveis no canal TV Sincor-SP no YouTube e nas principais plataformas de streaming de áudio.

PASSAPORTE DO BEM

solidariedade
e engajamento

Ação interativa incentivou os participantes a contribuírem com causas sociais e concorrerem a prêmio de R\$ 10 mil

Durante o Conec 2025, os participantes viveram uma experiência que uniu propósito, relacionamento e solidariedade. A já tradicional ação “Passaporte do Bem” foi um dos grandes destaques do congresso, incentivando os corretores de seguros a interagirem com os stands dos patrocinadores e, ao mesmo tempo, contribuírem com causas sociais apoiadas pelo Sincor-SP.

A iniciativa contou com a participação de 21 empresas parceiras, que aderiram à proposta e ajudaram a transformar a jornada dos congressistas em uma corrente do bem: Akad Seguros, Allseg Seguradora, Brasilcap, Brazil Health, Capemisa, CNP Seguradora, Coris, ENS, Grupo A12+, HDI/Yelum, Ituran, Lojacorr, Omint, Part Work, Pier, Ping Seguro, SegPartners, Suhai, Sompco, Tokio Marine, Vital Card e Zurich Seguros.



Para participar, os congressistas precisavam baixar o aplicativo oficial do CONEC 2025 e visitar os stands das empresas parceiras. Em cada local, bastava escanear o QR Code disponível nos displays do Passaporte do Bem.

Quem completou o percurso até às 16h do dia 27 de setembro garantiu automaticamente a participação no sorteio de R\$ 10 mil em dinheiro, realizado no mesmo dia, às 17h, na Plenária do Conec 2025 — um dos momentos mais aguardados do evento. A sortuda foi Fernanda Pazini, corretora de seguros da IPB Corretora de Seguros, de Joaçaba (SC), que participou pela primeira vez do Conec.

Mais do que uma ação promocional, o Passaporte do Bem reforçou o espírito solidário do corretor de seguros e o compromisso social do Sincor-SP. Ao unir tecnologia, engajamento e empatia, a campanha mostrou que a inovação também pode gerar impacto positivo e transformar atitudes em resultados concretos.



O sucesso da iniciativa confirmou que, no Conec 2025, fazer o bem também valeu prêmio e fez toda a diferença.



CORRETOR
é pra **SEMPRE**



Há 80 anos, crescemos com você,
unindo inovação e cuidado.

Hoje, falamos sobre como vamos navegar
juntos rumo ao futuro. Na Porto, é você
que transforma tecnologia em confiança.



Shows levantam o público e celebram a energia dos corretores de seguros

Música, alegria e grandes nomes embalam as noites do congresso, com patrocínio de SulAmérica e Porto

O Conec 2025 foi palco não apenas de debates e conteúdo de alto nível, mas também de momentos inesquecíveis de celebração.

As noites do congresso foram marcadas por shows emocionantes e cheios de energia, que reuniram milhares de corretores em um clima de confraternização e entusiasmo.

Na noite de 26 de setembro, o público vibrou ao som do samba envolvente de Péricles, em uma apresentação patrocinada pela SulAmérica. O cantor trouxe sucessos que marcaram sua trajetória e não deixou ninguém parado — foi samba no pé do começo ao fim, embalando a multidão em um espetáculo de carisma, ritmo e emoção.

Já na noite seguinte, a dupla Mato Grosso & Mathias, com o patrocínio da Porto, encantou os participantes com um repertório que mesclou romantismo e animação. O público cantou junto os clássicos da música sertaneja e transformou o Conec em uma grande festa.

Entre conteúdo, música e emoção, o Conec 2025 mais uma vez comprovou por que é o maior e mais aguardado evento da categoria na América Latina — um encontro que inspira, conecta e celebra o orgulho de ser corretor de seguros.



Atração surpresa

E para fechar com chave de ouro, uma atração surpresa arrancou aplausos e sorrisos: a banda InPortados, formada por colaboradores da Porto, subiu ao palco em uma performance vibrante e cheia de personalidade. O show, preparado especialmente para os corretores de seguros, reforçou o espírito de parceria e proximidade entre a seguradora e os profissionais do mercado.



O Sistema mais completo para o Corretor de Seguros!

Tudo que você precisa para **se destacar** no mercado de seguros:

- ✓ CRM Ágil e Completo
- ✓ Multicálculo Auto
- ✓ Market Place
- ✓ Clube de Benefícios
- ✓ Ferramentas de Marketing
- ✓ Parcerias com Especialistas

a partir de

R\$49^{,90}

por mês



VAMOS CONVERSAR:

(11) 99887-7956



Ações de apoio e marketing movimentam o evento

Marcas aproveitaram para fortalecer relacionamento e oferecer experiências aos participantes

O Conec 2025 foi palco de uma ampla gama de ativações de marca, experiências e ações de apoio que transformaram o evento em uma verdadeira vitrine de criatividade e integração entre o mercado segurador. Diversas companhias, assessorias e empresas de tecnologia aproveitaram o congresso para reforçar relacionamento com os corretores e agregar valor à jornada dos visitantes – dentro e fora da feira de exposições.

Entre muitas ações, a Alba Seguradora foi a patrocinadora oficial do Wi-Fi do evento, garantindo conexão de qualidade durante os três dias de congresso. A AutoVist, a EBIX, a CORX e a SICS destacaram suas marcas nos crachás oficiais, com ampla visibilidade entre os participantes. A Centauro Seguradora e a Essor Seguros ofereceram pontos de carregadores de celular, dentro da plenária e na feira Exposeg, enquanto a Junto Seguros disponibilizou guarda-volumes e estações de recarga.



A Carglass levou música e descontração aos corredores com uma banda na entrada do evento e na feira no primeiro dia, enquanto a Neue Seguros patrocinou o oferecimento de lanches na primeira noite, promovendo um momento de convivência e networking entre os congressistas. A Seguralta garantiu o patrocínio dos almoços oficiais, e a Universal Assistance refrescou o público com uma ação de distribuição de picolés durante as refeições.



Entre os destaques de conveniência e brindes, a Aconseg-SP presenteou os participantes com fones de ouvido personalizados, entregues no espaço "Kit do Congressista", próximo ao credenciamento – o mesmo local onde a Porto distribuiu uma mala de viagem exclusiva, um dos itens mais disputados do evento.

A Porto também marcou presença com diversas ativações: além do estande e veículo em exposição, ofereceu o show de Matogrosso & Mathias, emocionando o público na última noite, contou com merchands de LED na entrada do pavilhão e participou do sorteio de um automóvel 0 km (HB20). A Tokio Marine Seguradora, que foi responsável pelo seguro oficial do evento, também realizou o sorteio de um carro, além de expor veículos e apresentar um dos estandes mais movimentados. A Bradesco Seguros, por sua vez, combinou estande, guincho dentro da plenária e sorteio de automóvel, atraindo grande público e interação.



Outras companhias também reforçaram sua presença com ações marcantes. A MAPFRE Seguros levou um guincho para dentro da plenária, além de expor veículos e manter um estande bastante movimentado. A HDI Seguros e a Zurich igualmente chamaram a atenção com veículos em exposição, enquanto a Maxpar foi responsável por uma ação nos banheiros do evento, elogiada pelo cuidado e conforto oferecido ao público. Já a Youse assinou as placas das avenidas internas da feira, garantindo ampla visibilidade e reforçando sua identidade visual, e a Yia Broker promoveu uma ação de marca voltada à conexão digital. Mesmo sem estande, a SulAmérica teve presença destacada ao oferecer pontos de hidratação, conteúdo no Espaço Conectados e o show de Péricles, que encerrou uma das noites com grande público e muita animação.

No campo da saúde e bem-estar, a Brazil Health, em parceria com a MedSênior e apoio da Amil e Hapvida, foi responsável pelo ambulatório médico oficial do Conec 2025 – com três ambulâncias, equipe médica e de enfermagem de plantão – e pelo Espaço Conectados, que integrou ações de conteúdo e relacionamento.

Com criatividade, estrutura e integração, as marcas transformaram o CONEC 2025 em um evento completo, repleto de experiências, serviços e interações. Dos totens de recarga aos shows musicais, passando pelos brindes, cafés, veículos e ativações visuais, cada detalhe reforçou o espírito de sinergia e inovação que marcou esta edição histórica do congresso.



**Aumente suas vendas
e sua carteira de
Clientes com o
CAPEMISA **VIVA****

**Simples de vender,
fácil de contratar e
com premiações
em dinheiro.**



Acesse para
saber mais:



COMISSÃO VITALÍCIA.

PRODUTO PERSONALIZÁVEL.

TELEMEDICINA SEM LIMITE.

100% DE INDENIZAÇÃO PARA CÂNCER E LÚPUS.

ACEITAÇÃO RÁPIDA E AMPLA (ATÉ 85 ANOS).

MAIS CLIENTES. MAIS VENDAS.



Cadastre-se e seja um Especialista em Vida.
Aponte a câmera para o QR Code e conheça todas as vantagens!



Exposeg 2025:

inovação, negócios e conexões em um novo patamar

Feira de negócios do Conec 2025 surpreende com crescimento recorde e experiências inéditas

A tradicional Exposeg, feira de negócios que reúne os principais players do mercado segurador durante o Conec superou todas as expectativas em 2025. Com uma estrutura ampliada, novos expositores e experiências interativas, a mostra se consolidou como o maior ponto de encontro comercial e de relacionamento do setor.

Em comparação à edição de 2023, o Conec 2025 registrou um salto expressivo de 32% na área total do evento, alcançando 29.270 m², e um aumento de 33% no número de marcas patrocinadoras, que passou de 66 para 88 empresas — 39 delas estreantes, representando 44% de novos parceiros.

A área de exposição também cresceu 34%, totalizando 5.588 m², com estandes de seguradoras, insurtechs e empresas de serviços que apresentaram novas soluções, produtos e tecnologias voltadas ao corretor de seguros. O resultado foi uma feira vibrante, repleta de oportunidades de negócios, networking e experiências imersivas que refletiram o espírito inovador do Conec 2025.

Nas próximas páginas, confira os melhores momentos e os estandes que movimentaram a Exposeg 2025, confirmando o protagonismo e a força de um setor em constante evolução.



Sincor-SP



Smart Sampa



HUB de Soluções



Aconseg-MG/Aconseg-RJ/Aconseg-RS/Aconseg-SC/
Aconseg-SP



Akad Seguros



Allseg



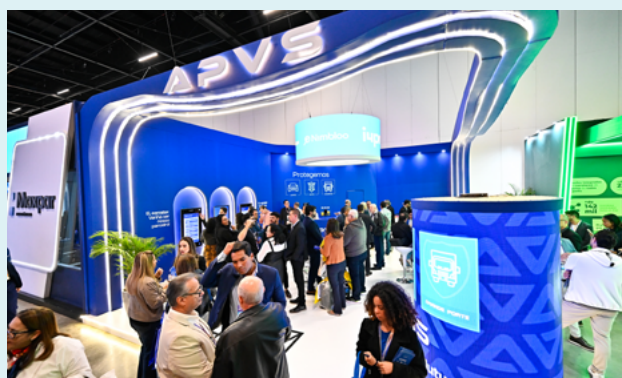
AXA



Agger



Allianz Seguros



APVS



BP Seguradora



Brasilcap



C6Seg



Capemisa Seguradora



Bradesco Seguros



BrazilHealth



CAOM



Certisign



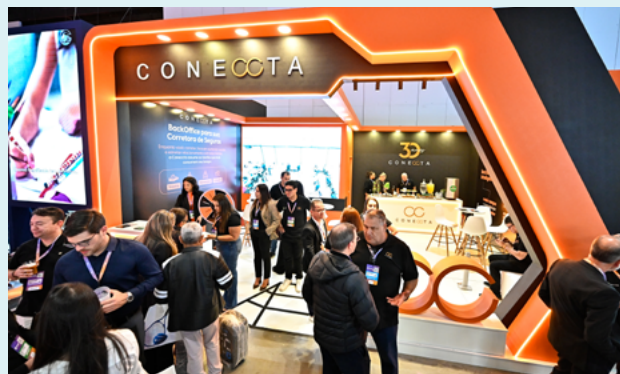
Corx



Darwin



Excelsior Seguros



Coneccta



CNP Seguradora



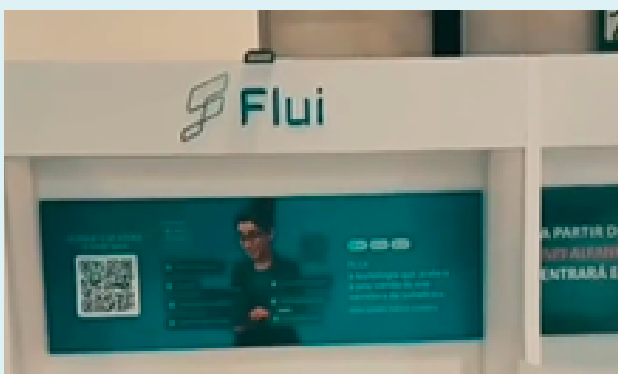
ENS



Fator Seguradora



FF Seguros



Flui Tecnologia



Frete Bras



Grupo A2+



I4Pro



Icatu Seguros



ID Seguro



Ituran



Justos



Lojacorr



MAG Seguros



MKR-Pro DPO



MAPFRE Seguros



Maxpar



Maytech



MetLife



MBM Seguros



Omint



PartWork



Pier Seguros



Pilkington



Ping Seguro



Porto



Potencial Seguradora



ProAuto



Prudential



Sancor Seguros



Seguros Unimed



SegPartners



Sicoob Creditor-SP



SICS



Sompo



Suhai



Suthub



Tex Tecnologia



Tokio Marine Seguradora



Touareg Seguros



Universal Assistance



Vital Card



Yelum Seguradora/ HDI

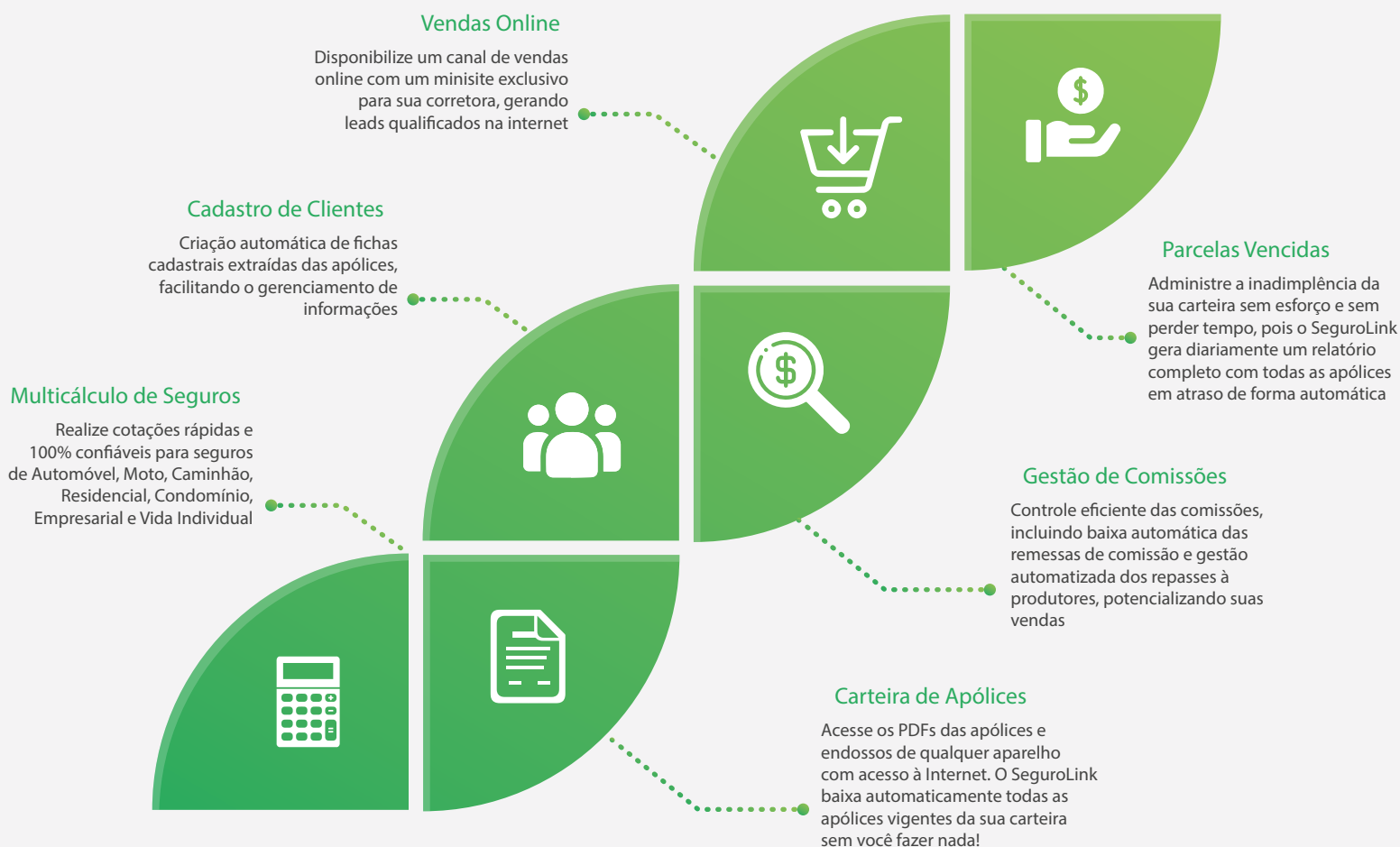


Zurich



Multicálculo inteligente que simplifica sua rotina e potencializa seus resultados

Com mais de 10 anos de experiência no mercado,
unimos tecnologia de ponta, automação e praticidade
para proporcionar uma gestão eficiente e segura, sempre com
o compromisso de garantir o melhor atendimento aos corretores



Mais do que uma ferramenta, o SeguroLink é seu
aliado estratégico para transformar tempo em resultado

Descubra o plano ideal para a sua corretora
e experimente gratuitamente hoje mesmo!



Acesse nosso Site:
segurolink.com.br



Um sucesso chamado Conec



**ANTONIO
PENTEADO
MENDONÇA**

SÓCIO TITULAR DO ESCRITÓRIO PENTEADO MENDONÇA E CHAR ADVOCACIA, É ADVOGADO FORMADO PELA USP, COM ESPECIALIZAÇÃO EM DIREITO AMBIENTAL PELO DSE, NA ALEMANHA, E EM SEGUROS PELA FGV-FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS, EM SÃO PAULO. É PROFESSOR DA FIA-FEA-USP, PALESTRANTE, CRONISTA, ESCRITOR, COM VÁRIOS LIVROS, MAIS DE SETE MIL CRÔNICAS E MAIS DE TRÊS MIL ARTIGOS SOBRE SEGUROS E RESSEGUROS PUBLICADOS NA GRANDE MÍDIA E NA MÍDIA ESPECIALIZADA E TEM PROGRAMAS DIÁRIOS NA RÁDIO EL DORADO E NA BAND NEWS TV. É PRESIDENTE DA ACADEMIA PAULISTA DE LETRAS, CONSELHEIRO DA AIDA-ASSOCIATION INTERNACIONALE DES DROIT DES ASSURANCES, VICE-PRESIDENTE DA ANSP-ACADEMIA NACIONAL DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA; DIRETOR DO CCESP- CENTRO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO; ÁRBITRO DA CÂMARA DE MEDIAÇÃO E ARBITRAÇÃO DA FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO, FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO E DO INSTITUTO DOS ADVOGADOS DE SÃO PAULO

O Conec (Congresso Estadual dos Corretores de Seguros de São Paulo) foi um sucesso. Acontecido entre 25 e 27 de setembro, o evento ultrapassou todas as edições anteriores. E também foi o mais bonito. A Feira do Seguro estava primorosa.

Eu participo como palestrante desde o Conec de 1987, quando o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo era Otávio Milliet. Na época o congresso aconteceu no subsolo do Hotel Maksoud, com algumas centenas de participantes e meia dúzia de estandes instalados no hall. Este ano ele aconteceu no Anhembi, com mais de 10 mil participantes e uma feira primorosamente montada nos amplos espaços do centro de eventos.

Nesse longo percurso – o congresso acontece a cada dois anos – o Conec sempre foi um sucesso e, acompanhando o desenvolvimento do mercado, foi crescendo de edição em edição, sempre como o maior congresso de corretores de seguros do Brasil. Agora, ele chega na casa dos 10 mil participantes. É número para ninguém colocar defeito e engloba gente de todo o país – corretores de seguros, seguradoras, prestadores de serviços e acompanhantes – mais um grupo de corretores argentinos que veio prestigiar o congresso.

Só a grandeza da feira de seguros montada no Anhembi justificaria a realização do Conec deste ano. A qualidade dos estandes superou tudo que foi feito antes. E a qualidade dos participantes levou o congresso para um patamar muito alto, que ergueu a régua para os eventos futuros e vai obrigar os que farão os novos congressos a se superarem em todas as frentes.

Com palestras e trilhas focadas no que acontece no mercado, o Conec uniu corretores, seguradores, prestadores de serviços e autoridades para discutirem os principais desafios da atividade, oferecendo exposições de alto nível, feitas por profissionais e executivos preparados para elas.

Temas como as consequências da lei do contrato de seguro dividiram espaço com a discussão sobre a chegada das cooperativas e associações de proteção patrimonial mutualistas para competirem com as seguradoras.

Qual o futuro da distribuição de seguros? Como aumentar a capilaridade do seguro na sociedade? Quais as perspectivas para a inteligência artificial? Qual o futuro do corretor de seguros? Que produtos devem ocupar espaço? É possível as metas do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros serem alcançadas em 2030? Qual a visão das autoridades?

A conversa ficou séria logo na abertura do congresso, quando um diretor da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) respondeu perguntas formuladas por dois diretores do Sindicato dos Corretores de São Paulo. E os dois dias seguintes mantiveram a toada, intercalando palestras com network, feito nos estandes espalhados pela feira de seguros. Além disso, na manhã de sábado aconteceu um momento muito especial e que merece destaque: A conversa entre dois mitos do mercado: Nilton Molina e Jayme Garfinkel. Que aula!

Com certeza Boris Ber, presidente do SINCOR -SP, sua diretoria e sua equipe estão de parabéns pelo Conec 2025. Além dos temas pertinentes ao setor, foi um evento bonito, gostoso e com a melhor vibração. Que os próximos congressos possam ser ainda melhores.



Corretor

PROTEGE
SONHOS

E CONSTRÓI
HISTÓRIAS.

A **Seguros Unimed** celebra sua **dedicação**
e amplia suas **oportunidades**.

DPZ

CAMPANHAS
DE BONIFICAÇÃO

PLATAFORMA
DIGITAL PRÓPRIA

MATERIAIS
DE MARKETING

COTADORES
DIGITAIS



Vida



Odonto



Previdência



Patrimonial



Responsabilidade Civil

Acesse o site e seja um corretor parceiro: sejacorretor.segurosunimed.com.br

Quem indica **Seguros Unimed**

tá tranquilo.

tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code
e saiba mais.

Unimed Saúde e Odonto S/A – CNPJ 10.414.182/0001-09 | Unimed Seguradora S/A – CNPJ 92.863.505/0001-06 – Reg. Susep 694-7 | Unimed Seguros Patrimoniais S/A – CNPJ 12.973.906/0001-71 – Reg. Susep 01970 | Alameda Ministro Rocha Azevedo, 346, Edifício Seguros, andares Térreo ao 9º, 11º e 12º, Bairro Cerqueira César, CEP 01410-901 | Central de Relacionamento e SAC: 0800 016 6633 – SAC opção 6 | Unimed Odonto: 0800 9 428 428 – SAC opção 3 | Atendimento ao Deficiente Auditivo: 0800 770 3611 | Ouvidoria: acesse www.segurosunimed.com.br/ouvidoria ou ligue 0800 001 2565. Acessibilidade e mais informações: www.segurosunimed.com.br

ANS - nº 41.680-1 **somoscoop**